



Игорь
Козлов

30 ошибок блоггера

Предисловие

Здравствуйте! Эта книга написана спустя 2 года ведения собственного блога и отражает мое понимание допущенных при этом ошибок.

Как правило, книги пишут, чтобы показать свои успехи и достижения, и тогда, когда человек достигает умопомрачительных вершин. Я же пишу книгу, чтобы показать «грабли», на которые сам наступал и на которые, возможно, наступаете и вы.

Пока мы не осознаем своих ошибок, сложно говорить о каких-то качественных изменениях. Неважно, речь идет сейчас о жизни или о ведении блога, неосознанные ошибки заставляют нас ходить по кругу.

Я надеюсь, что «30 ошибок блоггера» покажут ваши упущения, помогут осознать их и что-то изменить в своем ведении блога.



Однако сразу хочу обратить ваше внимание на то, что в книге, по большей части, говорится не о технических моментах, а о нашем мышлении!

Я вижу на вашем лице разочарование. Как?.. А я думал (а) сейчас прочитаю 30 ошибок, побегу исправлять их на своем блоге и наконец-то!

Проблемы решаться и с блогем, и с заработком, и с родными, и вообще

- жизнь наладится.

Вы действительно думаете, что, изменив что-то вне себя, в жизни все станет ладно и сладко?

Увы, внешние изменения не приведут к внутренним переменам. Вы можете перекрасить стены в комнате, и это, отчасти, повлияет на ваше настроение, но на ваши отношения в семье, например, никак.

Вы можете изменить дизайн блога, потому что услышали новую фишку о важности дизайна, но это повлияет на восприятие блога людьми в течение первых нескольких дней. Потом они привыкнут к обновленному дизайну и все.

Вы можете поставить новый супер плагин на свой блог, потому что многие стали ставить его в Рунете, например, вспомните историю с плагином «Заплати лайком».

Но волна прошла, людям надоело платить лайком и вопрос, что делать дальше, как дамоклов меч, завис над вами.

Вы можете анализировать и искать ошибки верстки, ставить новые виджеты, но скажите честно: оно вам надо, если вы не технарь?

Вы ищите, чтобы ещё что-то подправить на своем блоге, потому что все ищут этого, как будто от этих правок увеличиваются продажи и блог становится прибыльным...

Так что, технические моменты неважны? – спросите вы.

Важны!



Технические моменты ведения блога ВАЖНЫ. Без них невозможно сделать блог. Но не настолько они важные, чтобы думать о них много и постоянно.

Их можно и нужно изучить, применить раз и больше не париться. Технические моменты не дадут вам денег, если только вы не продаете эти самые моменты.

От того, слева или справа стоит баннер, что-то немножко меняется на блоге, но не в этом суть.

Беда в том, что блогеры не уделяют внимание своему уму, мыслям и решениям.

Они не понимают, КТО ОНИ ЕСТЬ в блогосфере, в чем их фишка или уникальность. Как следствие - имеют блуждание, неопределенность, погоню за новинками и ожидание чуда...

Люди слепо и тупо копируют друг у друга, но уже не текст, как это было раньше, а идеи, не понимая, что чужие идеи к их блогу не прилепятся.

Поэтому вам нужно, прежде всего, понимание себя, своих целей, своего предназначения, знание своих сильных и слабых сторон. Вам нужно найти свой стиль, свой подход, а это никак не связано напрямую с техническими моментами.

Давайте посмотрим на факты. Возьмем блог Александра Борисова. Почти 2 года на нем был неуникальный шаблон, обычный дизайн, без фишек и наворотов, но это не помешало ему стать тысячником.

Внешние изменения начались у него позже, когда появились деньги на заказ дорогого дизайна и появилось желание выделиться, помимо всего прочего, и внешне. Уникальный опыт требовал уникального дизайна. Пришло время и он сделал это.

Если вы, глядя на его блог, решите, что вам нужен для счастья уникальный шаблон – это неправильный вывод.

Успех Борисова никак не связан с внешним марафетом на его блоге. Многие технические моменты, как признавался сам Александр, он отдавал на аутсорсинг.

Тогда что же дало ему возможность развиваться? Могу предположить, что определенный склад ума, воля, понимание себя и банальная целеустремленность.

Скажите, это есть у вас? Особенности вашего ума, понимание себя и целеустремленность?



Конечно – да, у каждого из нас это есть. Но на практике получается, что вы подавлены необходимостью делать много дел, которые мало связаны с вами лично, с вашим сердцем.

Вы убегаете от себя. Ваши решения во многом поверхностны. Очень часто они рождаются не в вашем сердце, а на сетчатке глаз.

Давайте, возьмем блог [Азамата Ушанова](#). У него долгое время вообще не было блога. Он сделал его, когда люди стали спрашивать, где бы можно было почитать что-то из его материалов. Вот и пришлось ему соорудить склад информации.

Создание блога было продиктовано необходимостью и сложившимися обстоятельствами, а не идеей, которая была почерпнута из воздуха. На его блоге вы не увидите особенного дизайна и супер технических наворотов.

Его продающие страницы просты. Подписные - также не блещут яркостью оперенья, но Азамат - успешный и богатый...

Что его отличает от других? Он знает себя, кто он, что должен и может делать.

Вот, как вы думаете, Азамат парится на счет seo-оптимизации? Уверен, что нет. Зачем она ему? У него огромнейшая подписная база. Это его актив и трафик. Он знает свою сильную сторону и использует её.

Давайте, возьмем [блог Евгения Попова](#). Он родоначальник обучения техническим моментам. Но зайдите на его блог. Гениальная простота! Минимализм.

Раньше на блоге была реклама Google. Сейчас и её нет. Почему? А зачем она ему, если он силен в другом?

Вы должны сейчас понять, куда я клоню. Я хочу вывести вас из привычной блоггерской системы координат:

Оптимизация - Трафик - Плагины - Статьи

И хочу дать вам другую систему координат:

Вы - Ваше призвание - Цели - Неоспоримая польза

По моим наблюдениям, кто понимает себя, свою роль в блогосфере, свои особенности, тот, при определенной доле усилий, развивается.



Подкасты блоггера 2.0

Этот сборник состоит из 10 подкастов на тему тайм-менеджмента и личной эффективности.

[>>Получить комплект](#)



Ещё раз хочу подчеркнуть, что знать технические моменты - это очень хорошо, но не в них суть.

Куда важнее, понять себя, что ты имеешь, что ты можешь дать людям и насколько ты готов следовать зову своего сердца, а не очередного гуру из очередной рассылки.



Все, так называемые проблемы организации своей работы с блогом, порождены не столько незнанием технических моментов, сколько неопределенностью выбора человека, его сомнениями и неуверенностью. Хотя внешне все выглядит, как будто он не знает
каких-

то секретных фишек.

Конечно, технические моменты - это азбука инфобизнеса и блоггинга. Когда вы не знаете, что такое хостинг, домен, html код – вы скованы. Человеку нужно постигнуть азы.

Но если у вас есть или было немного терпения, вы уже прошли эти начальные этапы.

Прошли, но...

Что делать дальше? Блог уже есть, даже аудитория какая-то?..

Ага, нужно увеличивать посещаемость!

Нужно! Конечно. Но как?

Здесь вы опять подходите к самому важному вопросу, кто вы, что вы хотите, и вам бы подумать над этим, но нет времени.

Но ведь это важно! От этого зависит, какой стратегии вы будете придерживаться, что будете делать.

Например, если у вас сеошный блог, вам люди нужны, как корове – седло. Ваш способ заработка – это контекст или продажные ссылки, поэтому вы должны писать много оптимизированных статей и не забивать себе голову лишним, например, рассылкой.

Затем вам нужно создавать ещё один блог, еще и т.д. Если вы такой блоггер – то, чем быстрее вы пишете статьи (или покупаете их), и чем больше у вас блогов, чем больше их посещаемость, тем больший у вас заработок.

Но даже в таком случае, вы все равно придете к вопросу: а зачем мне все это и будете отдавать какие-то дела на аутсорсинг. Тем не

менее, эта стратегия подразумевает ряд механических, системных действий: написание статей – покупка ссылок, продвижение – наполнение контентом.

Но если вы хотите развиваться, как автор, тогда у вас совсем другая стратегия. Она сориентирована будет на людей, и этот стиль ведения блога очень отличается от предыдущего.

Но что вы знаете об этом? Вы когда-нибудь думали, кто вы, как блоггер? Автор, сеошник-манимейкер, партнер? Что вы собою представляете?



Технические моменты - это всего-навсего ваш фоновый рабочий режим, а не цель. Вы сделали блог, навесили плагины и забудьте об этом.

Как?!!! А чем же тогда заниматься? Это же самое главное в блоггинге: плагины, разговоры о раскрутке, о новинках и т.п

Нет, это не главное. Это важный момент, но не настолько, чтобы все время им жить, если только ваш блог не посвящен именно движку Wordpress или новинкам Интернета.

Я начал вести блог и у меня есть раздел про Wordpress, и пока я изучал движок, устанавливал плагины, я писал об этом.

Но вот, мой блог уже давно обустроен технически и я понимаю, что подобного рода статья – это уже редкость. Нет необходимости углубляться в эту тему. Свой опыт описал, даже для себя это важно, чтобы не забыть. А дальше мне не хочется в технических моментах копаться.

Моя цель не в этом. Было время, когда я изучал сайтостроение и технические моменты, но сейчас мне интересней «ездить на машине», а не разбирать её до винтика и потом снова собирать.

Технические моменты, с которыми вы сталкиваетесь, должны быть подчинены вашей главной цели!

Какая она?



Как правило, манимейкеры, зарабатывающие продажей ссылок или на контексте, не парятся вопросами самоопределения. Для них блоггинг – это ремесло. Для них блоггинг – это механика, а не органика. Они с людьми не работают, и в блогосфере особо не светятся.

Для других блоггеров, которые сориентированы на людей, заикленность на технических моментах – это убийство.

Им нужны другие советы, вовсе не такие, как манимейкерам. Им недостаточно просто говорить о сео-оптимизации, как о панацее, потому что статьи на БДЛ (блогах для людей) не вписываются в существующие поисковые запросы.

Очень часто наши посты направлены на общение с аудиторией, а не на конкретный поисковый запрос.

Поэтому, блоггеры оказываются между 2-х огней, 2-х раздираемых их противоречий: как же писать, для людей или для роботов?

Конечно, лучше и так, и этак. Но на практике получается, что мы скованы всякими сео-штучками, и вместо того, чтобы выпустить пар и дать свободу, загоняем себя в существующие рамки и терпим крушение своих надежд.



Блоггинг - это не механика, это - общение с людьми. Ведение блога должно быть органическим продолжением вашей внутренней жизни и это предполагает знание самого себя.

Конечно, мы привыкли воспринимать Интернет через призму поисковых запросов и ставим их во главу угла всей своей деятельности в Интернете.

Но Интернет это ещё и конкретные люди, находящиеся по ту сторону монитора, а не просто безликие ссылки с анкерами.

Поэтому, чем лучше вы начинаете осознавать себя, тем яснее, живее, смелее и конкретнее вы начинаете взаимодействовать с людьми, используя имеющиеся у вас инструменты: блог, рассылку, видео, аудио.

Пусть не только технические моменты занимают ваш ум!

Я их не отрицаю, если нужно поправить кривой баннер - поправляйте его. Если нужно изменить шрифт, лезьте в каскадные таблицы и меняйте стили.

Не знаете как – изучайте или просите того, кто знает, как это сделать. Но!! Не это сделает ваш блог и вас успешным.

Итак, как вы поняли, о технических моментах я говорить не буду. Кому нужны технические моменты, вы не знаете, как обращаться с блогом – видеокурс «[WordPress](#)» вам в помощь. А уж кому нужен полный фарш, обращайтесь к Евгению Попову.

Но уверяю вас, вы можете купить все эти курсы и даже не дотронуться до них, если внутри вас есть неразрешенные противоречия.

Они, как два бурлящих потока, постоянно противоборствующие в вас. Желание что-то делать есть, но сомнения останавливают вас, так как вы неуверенны в выбранном направлении.

Вам нужно взглянуть внутрь себя и понять себя.

В этой книге я описал 30 своих ошибок. Если вы увидите себя в них, значит, вы сможете их исправить. Я искренне желаю вам этого.

С уважением, Игорь Козлов.

Начнем с этого:

1. Мухи – отдельно, котлеты – отдельно

Когда я начал вести свой блог, я особо не обращал внимания на то, под какие запросы нужно писать статьи.

Да, я знал о низкочастотных и среднечастотных запросах и где-то ориентировался на них, но очень много статей я написал в порыве своего вдохновения.

Такие статьи пишутся легко, но...

Получился следующий эффект: они были прочитаны, пока висели на главной. Потом ушли в архив и канули в Лету. Что они есть, что их нет – с поисковиков доступа нет. Статьи имели временный эффект.



Моя ошибка - игнорирование необходимости писать под поисковые запросы.

С другой стороны, если бы я писал только под поисковые запросы и не давал выхода самому себе, я бы терял интерес к блогу.

Статьи, написанные в порыве вдохновения имеют смысл! Они не дают вам скатиться в ремесленничество. Они раскрывают вас.

Тем не менее, факт остается фактом. Такие статьи постепенно исчезают из поля зрения читателей.

Что делать и как быть, если с точки зрения поискового трафика – часть постов не работает?

Их можно реанимировать тем, что сделать из них подкасты или скомпилировать их в электронную книгу.

Например, мой сборник «[Подкасты блоггера](#)» с правами перепродажи – это 10 моих постов в аудиоформате.

Что получилось в результате такого подхода?

Для поисковиков статьи оказались потерянными, но для людей – воскресшими в новой форме!

Кто слушал «Подкасты блоггера», не даст соврать, что получился очень хороший аудиосборник.

Причем на его создание я потратил немного времени, так как тексты были уже готовы. Так я и пользу принес, и заработал на продаже сборника.



Итак, что же делать, если хочется написать что-то в свободной форме и однозначно, что такие статьи полезны читателям? При этом вы понимаете, что ни под какие поисковые запросы они не подойдут.

Не бойтесь, пишите!

Плюньте на все эти заморочки с сео-оптимизацией! Дайте выход своей энергии! Не убивайте в себе автора!

Делая так, вы развиваетесь! Даже если такие статьи пойдут в архив, вы сможете сделать на их основе, как минимум, электронную книгу.

Еще несколько решений для статей на вольные темы:

- их можно облекать в цикл,
- использовать для перелинковки со статьями, которые написаны конкретно под поисковые запросы, чтобы именно их поднять в выдаче,
- затем такие статьи можно и нужно компилировать в электронные книги и давать их в свободном доступе,
- или на их основе - делать обучающие курсы.

Поэтому мой совет вам.

Обязательно пишите статьи под поисковые запросы - не игнорируйте этот момент. Но и не бойтесь «выпускать пар» – пишите свободно, выражайте себя и свои мысли. Это придаст блогу естественность и живость!

Задание: пересмотрите старые статьи, попробуйте на их основе сделать компиляцию в электронную книгу. Подарите её своим подписчикам. Таким образом, ваш материал обретет новую жизнь.

2. Незрелый плод – невкусный плод

Это ошибка многих блоггеров и моя в том числе. Что я подразумеваю под словосочетанием «незрелый плод»? Это поверхностные идеи с целью помочь другим.

Очень часто, особенно в начале ведения блога бывало так: не успела какая-то идея созреть в моем уме, как я выставял её напоказ.

Я ещё сам её до конца не отработал, не проверил, но уже предлагал другим, только потому, что была тема для поста.

Для примера, у меня много на блоге ранних статей из рубрики seo-практика, где я пишу правильные слова (100%) и даю правильные

советы, но это, по большей части, рерайт, парафраз, и мой «позавчерашний» опыт!

Почему я так делал? Потому что был настроен на то, что нужно писать, писать, писать...

Вот и схватываешь на лету какую-то идею, кое-какой опыт есть, трансформируешь её, облакаешь в слова и вот – контент готов.

Что это такое?

Тут во мне в большей мере проявлялся рерайтер, нежели блоггер. Я могу взять идею, немножко добавить своего вчерашнего опыта – так получается новая статья. Так я пишу статьи на продажу. Но спустя некоторое время, понял, что для блога это не годится!



Я понял, что мне нужен реальный опыт именно блоггера, нужен опыт ведения блога и описание того, как я решал нынешние, существующие проблемы.

Вести блог – это показывать другим то, как ты решил ту или иную проблему, давать проверенные временем знания.

Это, конечно, при условии, что блог направлен на людей. Если у вас сео-блог, нет проблем, можно рерайтить, потому что смысл блога в продающих ссылках, а не в общении. Но в моем случае не так.

Позже я перестал торопиться с какими-то идеями, а оставлял их зреть. Я понял, что людям нужно давать что-то из своего нынешнего опыта, а поверхностные советы оставить при себе.

Кажется, об этом знают все, и всё прекрасно понимают. Но, дело в том, что Интернет – заразная штука.

Вы можете зайти на чужой блог и «заразиться» чужой идеей, думая, что если она работает на этом блоге, то сработает и у вас. Нет. Я бы не советовал так делать.

Например, вы видите у какого-то блогера новую партнерку и думаете, и я буду в ней участвовать. И вот вы уже пишете рекомендацию, до конца не проверив эту самую партнерку. Пишите, потому что можете это сделать.

Можете. Но внутри вас пустота. Вы сами на эту идею потратили 15-20 минут и думаете, что у вас есть, что дать людям? Ошибаетесь.

И если такой метод - редкость, случайность, оплошность - это не страшно. Но если это - норма, вы попадаете в состояние загнанности.

Потому что поверхностные идеи начинают прессинговать вас.

Вы видите их в огромном количестве, у вас блокнот исписан ими и вы хотите все 100 штук воплотить, но на это физически не хватает времени!

Что это такое? Это незрелый плод.

Идеи не зреют в вашей голове. На это нужно время, а его у вас нет, сотня идей требуют, кричат, вопят о воплощении. Вот они и прессингуют вас.

Я знаю, о чем пишу. Если бы я не переживал нечто подобное – как бы мог об этом говорить.

Я помню 2011 год, когда, бывало, не мог уснуть, потому что в уме роилась куча идей. И чтобы освободиться от них, я ничего лучшего не находил, как выписать их на бумагу.

А на следующее утро смотрел на свои записи и понимал, что НИЧЕГО такого делать не буду.

Это все поверхностные идеи, которые сгенерированы были в состоянии переутомления.

Слава Богу, я заметил этот самообман, чтобы отказаться от него.



Не хватайтесь за сотню поверхностных идей! Они обманчивы! Обычно, на самом деле, ТО, что **НУЖНО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СДЕЛАТЬ**, мы больше всего не хотим делать.

Обычно, там, где действительно нужно работать, там мы испытываем большое сопротивление, пока не включимся в работу.

А вот сотню мелких дел, которые мы, как семечки щелкаем, но от которых ничего по существу не меняется, это мы будем делать с огромным удовольствием.

Вот такой парадокс. А потом думаем, что мы делаем не так...

3. Страх публичности

Уверен, что этот страх и связанное с ним противоречие, преследуют многих. Это настоящая проблема, которую не каждый признает.



Быть блоггером - это быть публичным человеком и от этого никуда не деться.

Да, одни люди более экстравертны и общительны, другие менее, но суть от этого не меняется:

- блоггеру не спрятаться за аватаром,
- не избежать открытой позиции,
- не избежать декларирования своих взглядов, своих жизненных ценностей.

Пока вы и я мыслим только категориями - нужно делиться знаниями, мы будем делиться знаниями, но не своей жизнью, а для блога – это неприемлемо.

Люди хотят видеть живого человека, а не обилие информации.

Поэтому публичности вам не избежать.

В какой-то момент времени я переосмыслил это. Мне казалось, что у меня нет страха перед людьми, так как моя работа в офлайне была связано со сценой, но позже я понял, что все же был недостаточно открыт в своих мыслях.

Вообще блог тем замечателен, что постепенно человек все больше и больше выражает себя, общается, раскрепощается, но все же у него может оставаться страх публичности, страх перед людьми, их мнением.

А что обо мне подумают, а если будут критиковать... Такие мысли не дают свободы.



Страх публичности может повлиять на стиль написания статей, на стиль ведения блога и даже на его раскрутку.

Представьте, если вы подсознательно избегаете людей, боитесь быть открытым, и при этом говорите о желании увеличить посещаемость блога?

На самом деле вы не будете этого хотеть. Если есть страх публичности - посещаемость может быть большой психологической нагрузкой, к которой вы не готовы.

Поверьте, что здесь есть прямая взаимосвязь, которая отразится на ваших решениях относительно блога.

Когда я это осознал, как следствие, стал больше говорить о своей авторской позиции. Она по определению должна быть у блоггера.

Она привлекает людей, а автора освобождает от страха чужого мнения.

Именно в этот момент я написал подкаст «[Что вам продают инфобизнесмены и почему вы до сих пор в... опе](#)».

Заметьте, как изменение мышления отразилось на ведении блога. Эта статья ОЧЕНЬ большая. Но я написал её за час, полтора. Её невозможно написать случайно, да ещё так быстро. А затем на одном дыхании сделать подкаст!

Как так произошло? Был снят некий ментальный блок, после осознания того факта, что у меня был страх перед мнением других людей. И вот из меня поперло.



А теперь скажите, что ведение блога - это seo-оптимизированные статьи и только?!

Вообще никакого отношения подкаст и статья «Что вам продают инфобизнесмены и почему вы до сих пор в... опе» не имеет к seo-оптимизации. Ни-ка-ко-го!

Или ряд статей об [обязательствах автора](#) перед своими подписчиками...

Здесь такая же картина. Это достаточно неординарные статьи, они в мыслях зрели давно, но чтобы их написать, потребовалась определенная степень внутренней свободы. Раньше её у меня не было. Точнее, её хватало на статьи другого толка.

Задание: подумайте, есть ли у вас страх перед людьми. Готовы ли вы писать о том, о чем давно хотите? Если нет, тогда, что сдерживает вас?

4. Превозношение

Я заметил за собою такой недостаток, как превозношение. Я считал, что достаточно много знаю, и это мешало мне учиться.

Могу с уверенностью сказать, что это мешает учиться и вам, если вы ставите себя выше других людей.

Многие люди, пришедшие в Интернет, не могут научиться по причине своей гордости.

Как же, у них за плечами жизненный опыт, а тут, какие-то 24-летние ребята учат, как нужно зарабатывать в Интернете.

Нет, конечно, они молодцы, но все равно, кто они такие...

Не обязательно, что вы думаете именно так, но где-то, в чем-то вы думаете приблизительно так.

Приведу пример.

В 2011 году я записался на тренинг школы «Твой старт» с тем, чтобы перенять опыт и подчиниться системе обучения, а с тем, чтобы оценить: правильно учат в школе или нет.

Думаю, вы догадались уже, что я мало извлек пользы от прохождения тренинга. Мне нужно было подчинить себя правилам и системе обучения, я же вел себя, как «эксперт».

Прошел несколько уроков школы, оценил школу, как отличную но... я ведь тоже не лыком шит, и оставил обучение.

Что получилось? Новички, которые мало что знали, обогнали меня, а я, умник - как был со своими знаниями и познаниями, так и остался с ними.



Понимаете, дело не в том, что у меня были неправильные знания. Нет. Дело в том, что в определенный момент времени, мне нужно было подчинить себя системе обучения, чтобы позволить ей сформировать меня по-новому. А я не смог этого сделать. Не захотел.

Чуть позже, я стал замечать, что у меня стало появляться нехорошее чувство зависти к тем, кто на 10 шагов впереди.

Увы, я слеппен из того же теста, что и все люди. Зависть также не чужда мне. Это очень плохое чувство, которое нужно рубить на корню.

Что делать, если вы завидуете другим?

Я не знаю, не нашел другого средства победить зависть, как порадоваться за успех другого человека.

При этом не нужно испытывать блаженные чувства. Достаточно просто сказать себе вслух: «Отлично! Я рад за него. Он молодец!» Достаточно сделать это просто решением воли, а не в особом состоянии.

Вы принимаете решение и говорите вслух или пишете в комментариях поздравление, находите слова, даже если у вас сейчас «на душе кошки скребут».

Вы РЕШАЕТЕ радоваться за успех человека. И даже если ваши чувства ещё говорят вам обратное, ваше решение, высказанное в словах, сделает свое дело. И это не самообман, это мое решение и право.

Чувства обновятся. У кого-то сразу. У кого-то постепенно, но это произойдет, и зависть отступит. Это - проверенный на практике метод.



Превозношение – это то, что отдаляет вас от людей, а для вас и для вашего блога это нехорошо. Превозношение – это то, что мешает вам учиться.

Блогосфера – это сфера общения!

Стало быть, здесь, как и в жизни, проявляется ваш характер, стиль общения и то, как вы себя выражаете - созидает вас или разрушает.

Ещё раз спрошу вас, где вы видите здесь технические моменты?

Их нет. А вот вопросы вашего характера сейчас затронуты.

А разве не ваш характер определяет многое или почти все в вашей жизни?

Попробуйте посмотреть на блоггинг с такой точки зрения, чтобы увидеть ещё одну пользу от ведения блога.

5. Знания, а не отношения

Ещё одна ошибка, которую многие допускают – это поиск знаний, а не отношений.

В Интернете бытует мнение, что главная ценность его – это информация. Но это не совсем так. Люди и отношения с ними – это куда большая ценность, чем знания сами по себе.



Посмотрите, сколько у вас гигабайтов информации. Если бы информация решала ваши проблемы, то их у вас давно бы уже не было. Но знания и информация сами по себе ничего не решают.

Сейчас остановитесь на мгновение и проанализируйте свою жизнь. Детство, студенческие годы, старший возраст, и вы увидите, что на вас на самом деле влияли люди, а не просто какая-то информация.

Да, вас учили, вам передавали знания, но влияли на вас люди!


Понимание этой истины привело меня к тому, что я перестал гоняться за информацией, а стал оценивать свою деятельность в Интернете с точки зрения отношений и общения. Это высвободило много времени и сил.

Ваша жизнь, её качество, определяется уровнем вашего общения и отношений с окружающими вас людьми. Это определяет конфигурацию вашей жизни. Это основа вашей жизни.

Поэтому, вам не нужно много знаний для счастья.

Вам нужны люди, которым вы будете доверять, с которыми будете строить отношения. У них вы будете учиться, с ними будете делать совместные проекты.

Попробуйте оценить свою деятельность в Интернете не с точки зрения, сколько знаний у вас есть, а с кем у вас есть отношения: партнерские и дружеские.

 Поэтому посмотрите на блог, как на инструмент создания отношений, а не просто, как на кладёзь знаний, хотя блог и является таковым.

Я получаю время от времени заказы на озвучку, потому что у меня есть отношения с людьми. Кто-то знаком со мною через блог, кто-то через мои работы, кто-то как-то иначе, но это все - отношения. Они - причина заказов.

Или продажа курсов. В основе этого лежат также отношения. Трудно что-то продать незнакомому человеку.

Поэтому ваша цель в блоггинге и в Интернете должна быть - люди, а не знания.

Продажа, договора, заказы или совместные акции - это все вытекает из отношений и никак иначе.



Как быстро создать свой сайт, блог

Комплект из трёх самостоятельных видеокурсов, разных авторов с правами перепродажи

[Получить комплекты>>](#)



- **Комплекс перед продажами**

Этот пункт касается заработка на блоге. Я начал быстро зарабатывать на блоге. Можно сказать сразу.

Не успел я запустить блог, как, имея партнерские отношения с Сергем Довбышем, написал отзыв о его продукте. Он, направив трафик на мою страницу отзыва, получил заказы, а я заработал свои партнерские.

Затем стали появляться заказчики на мои услуги по озвучке. Я зарабатывал немного, но это уже был заработок – на партнерках и на услугах.

Но вот, когда дело дошло до создания своего первого продукта и его продажи, я обнаружил в себе огромнейший комплекс.

У меня не было комплекса перед рекомендацией партнерского продукта, но продать свой?!! Что-то во мне стало противиться этому.

Мне хотелось, чтобы я стоял в стороне, а мои продукты продавались сами собою.

Рекомендовать себя, рекламировать свой продукт?

Это никак не вписывалось в мои представления о честности, порядочности.

Точнее, я бы даже не сказал, что у меня были какие-то представления, просто возникло сопротивление в мозгу, потому что продажи – это было что-то чуждое мне. Никто в моей семье не занимался этим.

Конечно, я продавал свои продукты. Если тебе доверяют, и ты создал продающую страницу, продажи будут. Но радости от этого процесса у меня не было, равно, как и инициативы.

Я начал размышлять над этим, что это за байда такая. Затыки. Комплексы.

Избавиться от них мне помог [Иван Копьев](#). Вот вам ещё пример того, как общение и человек помогает решить проблему, а не какие-то знания.

Я переписывался с Иваном и постепенно его взгляд на продажи стал передаваться мне.

Я стал переосмысливать продажи, как необходимость с точки зрения заработка, и как конечную цель маркетинга.

Об этом у меня есть ряд статей на

блоге: [Заработок на блоге это продажи](#)

[Откуда берутся презренные деньги](#)

[Мысли о деньгах работе и](#)

[заработке](#)

Есть также несколько подкастов, которые вы найдете в дополнительных материалах.



Послушайте их - это поможет вам избавиться от комплекса перед продажами.

Избавляйтесь от него, иначе, ваш ум будет устраивать вам бойкот.

Чтобы это переосмысление у вас произошло, вам нужно вникнуть в себя и в темы, связанные с продажами. И никак иначе.

Будьте честными перед собою, определитесь, как вы относитесь к продажам вообще, и в Интернете, в частности.

6. Несколько тем на блоге. Историческая ошибка или данность?

То, что у меня на блоге несколько тем, для меня представляет определенную сложность, но моим читателям нравится, когда на блоге

есть темы по рерайтингу, инфобизнесу, заработку, wordpress, подкасты...

Я неоднократно спрашивал людей, частным образом и в комментариях, нужен ли такой широкий диапазон тем? Мне отвечали, что да.

Беру во внимание их ответы, но долгое время меня этот факт сильно напрягал. Поэтому мне нужно было переосмыслить, в каком ключе такое разнообразие тем будет преподноситься.

И поскольку я определился, что мое направление - это инфобизнес - эта тема теперь, как стержень, на которую нанизываются все остальные.

Увы, но инфобизнесмену нужно быть рерайтером, копирайтером, блоггером, нужно уметь работать с аудио, видео и т.д.

Но пока я все это представлял, как независимые темы, было ощущение, что на одном блоге пытаюсь уместить темы нескольких проектов.



Здесь совет вам будет такой. Если у вас похожая ситуация, прикройте какие-то неработающие темы или дайте им правильный контекст.

Например, тема транскрибация на моем блоге, не является главной. Развивать её мне нет смысла.

Поэтому к имеющейся книге «Искусство транскрибации», я добавил видеоуроки по теме + советы по использованию Ютуб, все это объединил в серию писем и на этом поставил точку.

Больше по этой теме мне нечего сказать. Свою энергию, время и силы переключил на другие разделы.

Задание. Проанализируйте, над какими разделами блога вам нужно больше всего работать.

7. Увлечение информацией

Об этом уже писал несколько ранее, когда говорил о взаимоотношениях в Интернете, но считаю нужным написать отдельным пунктом.

Увлечение информацией - это бич. Под этот пресс попадают все. Я не исключение. Однако, вот уже скоро год, как работаю иначе, нежели раньше.

Я отписался от ненужных рассылок, перестал скачивать что-то ради удовлетворения своего любопытства, и вот результат – у меня стало появляться больше времени на свои проекты и задачи.



В связи с этим у меня готовится к выходу аудиокнига «[Путь к успеху или как спастись от прозябания в Интернете](#)».

В ней я покажу проблему инфоперегруза и выхода из неё. Подобной информации не встречал в Интернете и не удивительно, так как это будет эксклюзив.

Чтобы решить эту проблему - недостаточно единожды данного совета. Ваш ум за месяцы и за годы работы в Интернете, как говорится, присел на информационную иглу.

Вы уже не можете не скачивать, не подписываться на бесчисленные рассылки. Поэтому, если у вас не будет своего внутреннего стержня, который держал бы вас на плаву, вы утонете в Интернете.



Об этом речь пойдет в аудиокниге «Путь к успеху или как спастись от прозябания в Интернете». Чтобы получить книгу со значительной скидкой во время релиза - [подпишитесь на эту рассылку](#).

Увлечение информацией – систематическая ошибка, захламляющая ваш ум.

Задание. Отпишитесь от ненужных рассылок, перестаньте скачивать то, с чем вы не будете работать.

8. Неблагодарность, неудовлетворенность – сужение взглядов

Это психологический момент ведения блога, на который очень часто, мало кто обращает внимание.

Как вы оцениваете и осмысливаете свои успехи и достижения?

У меня 30 посетителей в сутки, а у него 100. Блоггинг - это не мое.

У меня 100 посетителей - у него 500. У-у, я - неудачник...

У меня 500 - у него 1000. У, когда же я стану много зарабатывать...

И так далее.

Перестаньте!!

Хватит сравнивать себя с другими и на этом фоне думать о себе плохо.

У вас 30 человек зашло на блог? Будьте благодарны судьбе, Богу, Аллаху, Небу, во что вы там верите, в какое Начало, за то, что сегодня на блог зашло 30 человек.

Я лично предпочитаю быть благодарным, а не недовольным.

За два года ведения блога посещаемость у меня не поднималась выше 700 человек. И это было 1 или 2 раза. А обычно это 300 человек. Сейчас уже 400.

Но мне в голову не приходит считать блогопрактику неудачным проектом, несмотря на допущенные ошибки вначале. Мой проект удачный для 400 человек, которые сейчас посещают блог!

Завтра их может быть 500, а после завтра 1000. А может и не быть. Тогда мой блог будет обслуживать 400 человек, и работать только для них. Это и есть удача.



Я сожалею, что не могу охватить сейчас 1000 и 10 000 человек, но я рад, что приношу пользу 400.

Поэтому предпочитаю больше лелеять СВОИ успехи и достижения, замечать их, а не преуменьшать.

Позже я нашел подтверждение этой позиции в одной из глав книги «Подсозание может все». Она называлась «Успех влечет за собою новый успех».

Я озвучил её, и знаете, когда бывает, мысли путаются и мне нужно ободрение, я включаю это аудио и слушаю.



Нужно покончить со своею неблагодарностью, неудовлетворенностью и чаще напоминать себе о своих достижениях. Ведь, правда, они есть у вас.

Кстати, это аудио я прилагаю к дополнительным материалам.

Задание: прослушайте аудио (в дополнительных материалах) «Успех влечет за собою новый успех». Время от времени, слушайте его.

9. Отсутствие анализа и размышления.

Эта ошибка связана с увлеченностью информацией.

Заметьте, как много недостатков в работе появляется от информационного перегруза.

Это поиск знаний, а не отношений, это и информационный перегруз, а сейчас – это и отсутствие анализа и размышлений над своими проектами.

Когда вы поглощаете много информации, у вас не остается времени на анализ и планирование своей работы.



Однако нужно понять, что без размышлений над тем, куда вы идете, что у вас получается, без отслеживания обратной связи, вы обречены, идти ощупью.

У вас должно быть время для анализа своей работы.

Затем для её планирования. Возжелайте этого больше, чем самой информации!!

10. Страх потерять контроль над работой

Наступил момент, когда я понял, что смысл удаленной работы не в том, чтобы завалить себя работой, а в том, чтобы иметь больше свободного времени.

Стало быть, такой стиль работы нужно практиковать УЖЕ и СЕЙЧАС, а не тогда, когда у меня будет много-много денег.

Поэтому я стал чаще выключать компьютер, переключаться на другие задачи или просто прогуливаться.

Сначала разум начинает бунтовать против этого, потому что не хочется терять контроль над работой.

Тебе кажется, что без тебя не будет продаж, ты потеряешь все идеи, потеряешь рабочий настрой, а отдых – это потеря времени.

На самом деле, практика показывает, что эффективность моей работы возросла.

Более того, мои доходы за лето 2013 года возросли на 10% и это тогда, когда было время отпусков: я отдыхал с семьей, много времени проводил на воздухе.

Парадокс?

Нет. Закономерность. Преимущество работы в Интернете в том, что её можно автоматизировать, а отдых – дает возможность восстанавливать свои силы.

Страх потерять контроль над работой ведет к сужению интересов!

Был момент, когда я заметил за собою, что перестал читать книги. Или мне нужно поехать к родителям помочь им, а я, как на привязи. Ментально. Боюсь, что вовремя не проверю почту. Как так, блог оставить без присмотра, а если будут заказы.... Это абсурд полнейший.

Смысл работы в Интернете в том, чтобы у вас наоборот – стало больше времени для семьи, на общение и для отдыха. Косяк работоголика нужно исправлять прямо сейчас.

Интересы должны развиваться, а не сужаться. Опять же, новые интересы – это новые темы для вашего блога.

11. Новое – это хорошо забытое старое

Заблуждение, которое преследует многих по пятам, состоит в том, что люди думают так:

Вот новый курс. Красивый заголовок, обложка, новая информация даст мне толчек к новым действиям.

Это иллюзия. Информация может быть преподнесена несколько иначе, но действия, к которым вас призывают, будут такими же, как и в старом (если был такой) тематическом курсе.

Например, что в одном, что в другом курсе по раскрутке сайта, если речь идет о покупке ссылок, вам придется пойти на Блогун или [GG](#) и купить ссылки.

Да, вы услышите новую информацию другим голосом и увидите её в другой упаковке, но в принципе – это не новая информация.

Если вы не сделали задания со старого (имеющегося у вас) курса, то сейчас, слушая 2-й курс, вы все ещё на том же уровне.

Если вы не выучили на уроке Василия Петровича, что «дважды два – четыре», то когда вы придете на урок к Марье Ивановне, вы все равно не знаете таблицу умножения, и вам придется именно с неё начинать.

Суть предмета не меняется от курса к курсу!!

А что меняется? Преподаватель. Этот фактор, да, может на вас повлиять. Один – зануда, другой мотивирует вас. Один рассказывает увлеченно, другой – без искры огня. Один показывает примеры, другой – учит непонятно и сложно.

На вас может повлиять стиль преподавания, но суть предмета у обоих одна и та же. И выполнить предстоящие действия вам придется, как в одном, так и во втором случае.

И неважно, что вы чувствуете, что вам нравится или не нравится, кто лучше, кто хуже – решающую роль будут играть ваши действия или выполнение задания. А этого, как раз, не хочется делать.

Не ищите нового знания. Воплотите в жизнь то, что отложили.

Например. Я один из первых узнал о создании привлекательной атмосферы на блоге, когда озвучивал книгу Александра Борисова.

Один из путей создания этой самой атмосферы – это проведение конкурсов.

Вы думаете, я сразу провел конкурс на своем блоге? Нет.

Потом мне попала в руки ещё одна книга по проведению конкурсов. Я полистал и что... Думаете я провел конкурс? Нет.

Потом я нашел ещё одну книгу в Сети и что? Я за 2 года не провел ни одного конкурса.

Как это объяснить?

Можно по-разному. Не было желания, был занят, боялся чего-то. Но какая разница, если совет и рекомендация не были сделаны.

Можно ещё 20 книг по этой теме прочитать, но если действия нет - нет и результата.

Но вот...

Все-таки я провел в сентябре 2013 года первый конкурс и о, чудо...



У меня увеличился трафик с Google в 3 раза. Я ощутил, как это здорово, когда есть общение.

В этой атмосфере рождаются интересные идеи, я получил мотивацию для работы, и открыл для себя новую грань в блоггинге!

Здорово! А, чтобы было бы, если бы я провел конкурс раньше? А если бы не один? Ведь можно было это сделать? Но почему-то не делал.

Ничего нового спустя 2 года я не узнал. О проведении конкурсов мне было известно уже давно, но пока не сделал оное – толку от моего знания не было никакого.

Если я (вы) думаю, что изучив новую информацию - буду предпринимать новые действия – это иллюзия.

Ничего нового нет под луной.

Действия придется предпринимать те же, о которых вы уже слышали, но почему-то не сделали их до сих пор.

Задание: подумайте, что вы давно собирались сделать, но не сделали,

откладывая свое решение на «потом».

12. Желание достичь максимума или изучить ВСЁ

Желание достичь максимума - хорошее желание, желание объять необъятное - глупое желание.



И хотя блоггинг и инфобизнес требуют прокачивания многих навыков, способностей, охватить ВСЕ - нереально.

Приходит время, нужно расставлять приоритеты.

Как я хотел изучить веб-дизайн! Несколько раз порывался досконально разобраться в фотошопе. Но на самом деле ограничился самыми необходимыми функциями.

Я – не дизайнер. Я могу показать и рассказать, как делать 3-d обложки, как сделать надпись и ещё может быть с десятков «как», но фотошопером мне не быть. Нужно признать этот факт.

Но блоггеру – это и не нужно! Тех знаний, что у меня есть, вполне достаточно, чтобы самое элементарное сделать.

А если посложнее? Нужно искать специалиста.

Несколько раз я порывался изучить PHP. Я видел, что могу осилить этот предмет. Но прошло время, и я понял, что не смогу применить эти знания, так как приходится выполнять другие задачи.

Как я смогу втиснуться в 24 часа с такой кучей знаний и желаний?

Только распрощавшись с некоторыми из них.

Увы, но жизнь ставит нас в такое положение, что нужно ставить

приоритеты и чем раньше мы сделаем свой выбор, тем лучше для нас.



Более целесообразным будет достичь максимума в одной, двух сферах, которые определяют вас, как специалиста, чем быть полугурком в 10-20 сферах.

Но это так трудно, скажу я вам! Трудно закрыть «интересные» темы, потому что вам их постоянно открывают через рассылки. Вы подписываетесь и тонете в них.

Объять необъятное - невозможно. Ищите компромисс.

13. Следование сразу за всеми гурами Интернета

Это так модно, всех читать, всех слушать и за всеми следовать!

Я же советую вам: если какой-то автор вам не импонирует, отпишитесь от него. Или разберитесь, может быть, проблема в вас. Автор учит правильно, но он гладит вас против шерсти, а вам это не нравится.

Здесь я дам подсказку. Будьте искренни сами с собою. Если автор сразу вам нравится, отлично, внимайте ему! Если нет – не насилуйте себя, думая, но ведь это же гуру, его все слушают и я должен. Не должны!

Будьте честными перед собою и скажите, мне вот это и вот это не нравится. Я не буду тратить время на него.

В таком случае произойдет следующее: если вы правы в своей оценке, вы найдете другого автора. Если вы ошибаетесь в своей оценке, пройдет время, и вы поймете свою ошибку.



Но если вы будете думать одно, а делать другое, вам автор не нравится, вы ему не доверяете, но продолжаете слушать - ничего хорошего с этого не получится.

Была ли у меня подобная ошибка?

Была. Когда-то я, изучая сайтостроение, внимал Евгению Попову, затем нашел ещё подгурков, которые учили работе с движком Joomla, потом ещё и ещё... И это такая нагрузка на голову, что мама, не горюй.

А по факту, 90% того, что я знаю по сайтостроению – это платные и бесплатные уроки Евгения Попова.

Зачем мне были другие учителя? Зачем так много информации?

А все дело в том, что если человек изучает ради изучать, то ему очень интересно сравнивать одних гуру с другими.

Есть увлеченность информацией, а стало быть, я ищу, что говорит один, чему учит другой и сравниваю, сравниваю...

Но, как только сайтостроение перестает быть теорией, а тебя интересует прикладное значение предмета, а потом ещё больше – конкретика, то тебя уже не интересует знание ради знания, и ты выбираешь того, кому доверяешь.

Опять, заметьте, что этот пункт связан с тем, чтобы убрать от себя лишнюю информацию.

14. Ложная скромность – это зависимость от мнения других людей

Было время, когда меня хвалили, я внутри весь сжимался, настолько мне было некомфортно. Почему? Потому что я привык работать, исходя из своего недовольства.

Есть такая философия, что когда человек недоволен, то он ищет решение и находит его. Это – правда, отчасти. Дискомфорт подталкивает решать проблему.

Но решать проблему и быть недовольным – это разные состояния. В

философии недовольства - похвала - это лишнее.

Сейчас я думаю иначе. Похвала, благодарность, удовлетворение - вот что созидает человека. Как минимум, похвала и критика должны уравниваться, но лучше, чтобы похвала перевешивала.

Что же такое ложная скромность?

Ложная скромность - это когда тебе говорят «молодец», а ты «нет, нет» - перечишь. Типа, ты не молодец. Тогда кто?

Что заставляет человека напрягаться внутренне, когда его хвалят?

Человек не принимает слова, которые отражают правду, потому что он боится их принять, так как принять их – это согласиться с новым статусом, а это чревато.

Например, если я молодец (подсознательные мысли) то мне теперь придется все время доказывать это, а вдруг я не смогу, а если я провалюсь... Мне невыгодно принимать то, что я молодец, это накладывает на меня обязательства, а я к ним не готов.

И вот, человек начинает перечить, скромно опускать глазки: нет, нет, я не молодец...

Тогда кто?!

Ну....

И тут идет какое-то путаное объяснение.

Почему-то в сознании человека быть несостоявшимся, недорослем, несовершеннолетним – «выгоднее», чем называть вещи своими именами. Точнее не то, чтобы выгоднее, сколько безопаснее, что с «дурака» возьмешь...

Конечно, я сейчас очень сильно утрирую, чтобы показать абсурдность подобных подсознательных мыслей.

Да, никто из нас не является эталоном совершенства, но если какие-то дела мы делаем хорошо, то это - хорошо. Такая и должна быть оценка.

И когда нам говорят об этом, нужно просто согласиться. И все.

Это важный момент, потому что благодарность людей, блоггеров - всё это может помочь вам изменить свою самооценку, если она занижена.

Просто примите слова благодарности без ложной скромности и страха.

Ложная скромность – не помощник.



На самом деле, если она есть, то это первый признак нашей зависимости от мнения других людей.

А раз так, вам где-то не хватит смелости, чтобы сделать свой следующий шаг.

Мысль, а что скажут люди, остановит вас.

Ложная скромность - это признак зависимости от мнения людей, хотя выглядит все, как независимость.

Ложная скромность - плохая, крайне «неудобная одежда». Но вы можете снять её. Принимайте благодарность!

15. Беспорядок и недоработанные мысли

Это очень часто встречающаяся ошибка не только у меня, но и у многих людей. Бывает, идей не хватает. А бывает, что ты фонтанируешь ими.

В это время можно сделать ряд черновиков, набросков, начать одно и другое дело в порыве энтузиазма, но так не бывает, чтобы ты был все время на взлете.



Приходят дни серые или просто спокойные. Это нормально, но мы, сравнивая их со вчерашним днем, видим все в тусклых тонах. Мы переживаем упадок.

В таком состоянии сложно доводить начатое до конца. Многие дела откладываются. Так теряется нужный импульс. В результате – беспорядок в делах, в мыслях + ещё и настроения нет.

Если можете доводить начатое дело до логического его завершения, невзирая на чувства, делайте это!

Просто начните делать дело, а интерес в ходе работы снова появится.

Другой вариант решения этой проблемы – может быть, вы устали, нужно поспать или просто переключиться на другую работу. Ваш эмоциональный резервуар иссяк, его нужно пополнить.



Также, что я понял – не нужно верить новым «изумительным идеям», если они ведут к тому, чтобы начатые не довести, бросить.

Вообще новые идеи хороши, если они есть продолжением или развитием уже существующих и работающих.

16. Зависимость от критики

Вас и ваши идеи могут разрушить, как крупные игроки на рынке, за которыми вы слепо следуете, так и мнение обычных людей.

Крупные игроки дают много информации, которую вы не можете переварить, втягивают в свои проекты, но несомненный плюс крупных игроков в том, что у них есть опыт и у них можно научиться. Здесь

главное не бежать одновременно за всеми.

Но есть другая зависимость, незаметная, зависимость от обычных людей и их мнения. Это могут быть «блоггеры-доброжелатели», которые дают неработающие в их жизни советы, а ещё хуже, выражают вам свое недовольство, смущая вас.

Есть такие умники, которые пришли на ваш блог, покритиковали, и у вас поплыла почва из-под ног.

НЕ СЛУШАЙТЕ ЛЮДЕЙ, которые вас смущают. Не спешите менять свою точку зрения, если человек не доказал на деле, что его совет пойдет вам на пользу.

Поймите, что я вам сейчас скажу. Когда вы кого-то слушаете, вы даете место правильным или неправильным мыслям в вашей голове.

Поэтому, порою, мы так долго не развиваемся. Не того, кого надо, слушаем.

Я не говорю, что не нужно прислушиваться к людям. Кто знает меня, подтвердит, что я лояльно отношусь ко всем читателям блога, могу спокойно реагировать на критику.

Но когда приходит человек и начинает вам указывать, что вы должны, по его мнению, делать, (потому что его что-то раздражает) и его указания неоднозначны - НЕ СПЕШИТЕ менять свою точку зрения.

Пусть он аргументирует свой взгляд фактами, а не своим недовольством.

Вы думаете, что делаете добро, угождая такому человеку, и тем самым снимаете создавшееся напряжение, но на самом деле, теряете свою инициативу.

Могу со 100% уверенностью сказать, что такая зависимость не приведет вас к успеху. А вот действительно дельный совет от кого-либо – цените его и внедряйте!

17. Игнорирование спортом

Ведение блога и спорт, какая тут взаимосвязь? Занятие спортом – это тренировка воли. Физическая активность – это активность ума.

Я по жизни подвижный человек. Я люблю ходить, играть в волейбол, в теннис, мне нравится делать физические упражнения. Так было всегда. Однако работа в Интернете предполагает малоподвижный образ жизни.

В определенный момент времени я почувствовал, что мне не хватает движения. У меня сработало внутреннее ощущение дискомфорта, я стал выключать компьютер и переключаться на другие дела.

Я с удовольствием иду в магазин, если нужно, могу пройтись пешком, куда бы ни шел, я стал сознательно использовать любую возможность передвижения, чтобы уравновесить движение и работу за компьютером.

Но, у меня так получилось, потому что внутри был накоплен некий потенциал движения. А у других людей, которые и раньше были менее подвижны, такого позыва к движению может и не быть.

Если вы один из них – ПРИУЧИТЕ себя к движению. Этому нужно уделить время и никак иначе. Пусть вашей мотивацией будет то, что физическое движение способствует активной работе мозга.

18. Надежда вместо веры

Часто, бывает, мы обманываемся, путая надежду и веру.

Живя надеждой на перемены, мы можем ничего не делать, чтобы эти перемены пришли.

Чтобы понять, почему так происходит, нужно понять разницу между верой и надеждой.

Вера – это всегда действие в соответствии с вашими убеждениями и ожиданиями. Действие, которое происходит СЕЙЧАС.

Надежда – это просто ожидание того, что, как вам кажется, должно быть.

Например, я надеюсь, что стану миллионером. Меня окрыляет чувство, ощущение того, что это будет и все.

Человек, который верит, что будет миллионером – делает что-то для этого. Он также имеет надежду, потому что она обращена в будущее, но по факту, СЕЙЧАС, он что-то делает, чтобы свою мечту приблизить.

Например, создает источники доходов, учиться, практикует, инвестирует и т.д. Он не ждет, что все само собою образуется.

Гарантии, что его цель будет достигнута уже завтра – нет. Но пока он идет к своей цели, он верит и что-то делает, он растет, он учится, даже если падает. Он не живет ожиданиями, а действует СЕЙЧАС.

Однако очень часто наши действия направлены на то, чтобы делая что-то сейчас обезопасить себя в будущем. То есть, сейчас я беспокоюсь о завтрашнем дне и поэтому делаю что-то, что дало бы мне безопасность завтра. Вроде бы правильно. Но вы приходите в Завтра и снова беспокоитесь о следующем дне и его безопасности.

Человек не может жить спокойно сегодня, если не уверен в своем Завтра и он начинает сегодня решать несуществующую или предполагаемую проблему завтрашнего дня. А нужно было бы иметь мужество жить полноценно Сегодня.

Как это относиться к блоггингу? А так, что блог должен помогать вам осознавать себя сегодня. Все же, изначально — это онлайн-дневник.

Сделайте его своим коммуникатором, средством общения со своей аудиторией, чтобы люди видели в вас живого человека с достаточно высокой степенью осознанности.

Научитесь жить ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС каждый день и делитесь своей жизнью с людьми, а не только знаниями.

19. Руководство бессознательным

Однажды я понял, чем больше во мне неосознанности, тем легче мною манипулировать и тем чаще я буду ошибаться.

В Интернете попасть в неосознанность нетрудно. Вас заваливают информацией, и вы не замечаете, как уже не осознаете себя. Затем начинаете двигаться за чьими-то идеями и желаниями.

Чаще ставьте себе вопросы: «Что я делаю сейчас? Какую цель я достигаю? Что я хочу? Какое мое желание»

Отвечайте на эти вопросы вслух, а не мысленно. Мысли не обладают такой силой, как слова. Точнее, чтобы изменить течение и движение неосознанных мыслей, которые влияют на вас, вам понадобятся слова.

Слова – это все равно, как перезаписывание вашей «программы». Мысли, даже осознанные, могут быть потеряны, затерты другими мыслями, но сказанные слова – нет.

Судите сами. У вас есть неосознанные мысли. Это один уровень. Другой уровень – осознанные мысли + слова.

Поэтому, бессознательное нужно вербализовать, чтобы овладеть им. Это важно!

Чтобы быть осознанным – этому нужно уделять время.

Когда?

Хотя бы во время прогулок, о которых я писал выше. Если вы поймете, что осознанность - ключ к любому росту в вашей жизни, вы ЗАХОТИТЕ уделять время работе над собой.

Об этом подробнее будет в аудиокниге «Путь к успеху или как спасти от прозябания в Интернете».

20. Сосредоточенность

О сосредоточенности говорят много, насколько она важна, мы все это знаем, однако быть сосредоточенным не так-то просто. Одна из причин - все та же информация.

Если вы не отключите почту и во время работы каждые 10-15 минут будете прерываться на её проверку, вы будете рассосредоточены.

Когда я занят однотипной работой, например, чищу аудио, тогда я могу себе позволить ради расслабления заглядывать в почтовый ящик. Но когда я пишу книгу, когда мне нужно сосредоточиться, я закрываю браузер, чтобы не отвлекаться.

Я также не пользуюсь скайпом, точнее использую его только по делу и в исключительных случаях.

Техническое разнообразие в Интернете – это хорошо, но это также каналы, через которые улетают в трубу ваше время и силы.

Не нужно никаких заумных семинаров и тренингов, чтобы понимать эти простейшие истины. Однако понять не трудно, воплощать трудно. Срабатывают старые привычки.

Но, поверьте, если вы в течение нескольких дней начнете следовать новым установкам, ставя в центр свои осознанные желания, вы сделаете гигантский шаг вперед. Убеждался в этом не раз.

Сосредоточенность дает возможность сделать очень много дел. Это путь к эффективности. Делайте каждый день 1-2 дела, вместо 10-20. Доводите начатое до конца.

Задание: пересмотрите свои файлы и документы на компьютере, записи и дела, которые не доведены до конца. Завершите хотя бы часть из них.

Не ждите ЗАВТРА, сделайте что-то СЕГОДНЯ.

21. Несеяние денег. Неинвестирование

Когда денег не хватает, а их, кажется, всегда не хватает, знайте, что нехватка денег – это, в первую очередь, психологическая проблема. Это – проблема мышления.

Поэтому, жертвовать, инвестировать деньги – представляется невыносимо трудным и глупым занятием.

Как алкоголику не хватает градусов в организме, чтобы быть в тонусе, так человеку, зависящему от денег, не хватает их, чтобы чувствовать себя в безопасности. Это психологическая зависимость.

Вы можете принять решение жертвовать или инвестировать часть своих денег и поверьте, ничего страшного не произойдет. Наоборот, вы разорвете, таким образом, оковы страха в своем мозгу.



Поймете благодать этого дела. Сам процесс инвестирования освобождает вас от страха отдавать, освобождает от зависимости денег.

Просто поймите, что если вы это начинаете делать, вы УЖЕ поступаете несколько иначе, чем раньше.

Ваше мышление уже меняется, когда вы отдаете. Соответственно, вы уже на другом уровне бытия. Вы уже способны отдавать.

Куда вы пожертвуете часть денег – это ваше личное дело, но это нужно делать регулярно.

Пусть это будет небольшая сумма, но отдавайте её на благотворительность или просто, помогая тем, кто в нужде. Найдите объект для своей заботы.

Отдавая, вы приучаете себя к открытости, вы, как бы прокачиваете канал, по которому приходят деньги.

22. Одновременное развитие нескольких проектов

Одна из моих ошибок – это одновременное развитие нескольких проектов. Это очень сложно постоянно переключаться на разные задачи.

Дело не в том, что это невозможно. Возможно. Это поначалу даже интересно и захватывает, создается ощущение значимости.

Но спустя некоторое время, тебе не хватает энергии, чтобы делать все качественно.

Не знаю, как с этим бороться, единственный совет – это доводить начатое до логического его завершения.

23. Тестируйте!

Сейчас я смотрю на Интернет, как на среду, где можно быстро сделать тест, чтобы узнать эффективность той или иной идеи.

Имея идею, лучше её внедрить и протестировать, как она работает, чем думать, угадывать и предугадывать, что из неё может получиться.

Например, я поставил на сайте подписку на рассылку, затем подписку на эту же рассылку с помощью папа.

Какая из них лучше собирает подписчиков. Как узнать?

В код формы подписки добавил значение канала подписки и теперь я могу отследить, что да как. Очевидно, что попап работает лучше, чем подписка из сайдбара.

Две недели вполне достаточно, чтобы сделать выводы. Следующий мой шаг - я меняю неэффективный виджет-подписку на другой виджет.

24. Рутин, которую вы будете делать ВСЕГДА

Есть дела, которые мне очень не хочется делать. Например, все, что связано с публикацией анонсов, seo, изучением статистики и т.п.

А есть дела, которые мне нравится делать: записывать аудио, писать новый пост, отвечать на комментарии.

Первые, когда делаю, чувствую, что начинается механика. Мысль убыстряется, появляется суета, механичность. Но я заставляю себя это делать, потому что, как же без этого.

Тем не менее, за 2 года так и не смог влюбиться во все, что касается продвижения. И наоборот, есть дела, которые меня вдохновляют!

А теперь важный вывод.

Если бы я был (условно) миллионером, я бы 100% НИКОГДА не занимался бы раскруткой, веб-дизайном, группами в соцсетях. Я бы отдал эти дела на аутсорсинг.

А вот записью аудио, написанием книг или статей - этим продолжал бы заниматься. Независимо от денег, мне хотелось бы заниматься этой «рутиной».

Вот на такую «рутину» и нужно больше всего обращать свое внимание. Это и есть то, что делает вас уникальными, вдохновляет и развивает.



Сегодня я смотрю на блог, как на инструмент развития личности, а не как на инструмент продвижения чего-то в поисковых машинах. Ваше личностное развитие поспособствует развитию вашего бренда, вашей узнаваемости.

Если заниматься в блоггинге не своими делами – это убивает вашу творческую мысль, отнимает время и энергию.

Увы, но большинство пособий по блоггингу - это технические аспекты и seo. Я также с этого начал, но за 2 года мой взгляд на блоггинг изменился.

Он ещё не такой зрелый, как хотелось бы, но я понимаю, что глупо уделять большое внимание тому, с чем мне не нужно работать вплотную.

Лучше сосредоточиться на «рутине», которая вдохновляет, и которую хочется делать. Найдите свою сильную сторону в своем блоггинге и её эксплуатируйте!

25. Неиспользование кнопок соцсетей, других источников трафика

Это технический момент, который для многих – само собою разумеющееся.

Я же почти год сопротивлялся тому, чтобы ставить кнопки соцсетей на блог. То ставил, то снимал, пока не понял, что они норма на блоге. Они должны быть. Потерял кучу времени в сомнениях и не предоставил людям возможность сделать анонсы постов.

Точно также долго не использовал сервис Subscribe для раскрутки.

26. Неправильная перелиновка

Раньше я линковал статьи, как попало. Сейчас по темам и разделам. Статьи про Адвего линкую с другими статьями про Адвего и рерайтинг.

Статья про эмейл-маркетинг с другими подобными. Так связываются статьи раздела между собою, и лучше отслеживается семантическое ядро.

Раньше вообще я игнорировал перелинковку. Или делал это крайне неохотно, пока не заметил, что статьи, на которые я ссылаюсь, начинают приводить мне посетителей из поисковиков.

Вот тут у меня стал проявляться интерес.

27. Застревание на старых постах, попытка их реанимировать

Глупая затея. Конечно, если вы видите, что в старых постах нужно что-то подправить - это одно. Но пытаться их как-то переписать - это глупо.

Это все равно, как вернуться в прошлое и пытаться его изменить. Лучше идти вперед.

Самое лучшее, что можно сделать с этими постами, как я уже писал, это скомпилировать избранные в книгу или в подкасты и, таким образом, дать им новое дыхание.

Я понял, что более 400 статей на блоге уже невозможно контролировать, что-то подправлять, исправлять. Это есть смысл сделать только в случае обратной связи.

Нужно идти вперед. Что реализовано, то реализовано, что сделано, то сделано.

И если вчерашнее по каким-то причинам всплывет сегодня, то тогда и будет решаться вопрос с переделыванием. А самому в прошлое нет смысла возвращаться.

28. Страх монетизировать свои страницы

Эта ошибка связана с комплексом перед продажами.

Когда он есть, ты боишься, что-то порекомендовать, думаешь, может быть, не нужно рекламу ставить и ещё что-то придумываешь такое, чтобы избежать монетизации, как это ни странно.

Я принципиально отказался от продажи ссылок на своем блоге. Во всем остальном, монетизирую свои страницы. Это партнерки, мои услуги, мои товары и реклама.

С партнерками также принял решение рекомендовать только проверенное, а не все подряд.

Давать полезность в посте, а потом дополнять пост рекомендацией – это хорошая, нормальная практика.

Может быть, не всегда так нужно делать, не во всех постах, но вы должны понимать, ЧТО именно вы «продаете» на своей странице:

- подписку на рассылку,
- на обновления блога,
- свою идею или взгляд,
- партнерку,
- просто рекламу и т.д.

Ещё важный момент в блоггинге. Воспринимайте себя не только, как автора, но и как партнера, хотя очень часто партнерская рекомендация – это ваше субъективное решение, а не конкретная договоренность.

Если вы будете воспринимать себя, и как автора, и как партнера, у вас не будет комплекса перед монетизацией!

Почему? Потому что это разные роли и разные ответственности.

Сейчас объясню эту мысль.

Попробуйте рассматривать свою деятельность на блоге, как конкретные обязательства, четко понимая, что и кому вы должны. Так вы избежите путаницы в своей голове и необходимости без причины угождать людям.

Давайте рассмотрим ваши обязательства.

Обязательство перед читателем – это хороший и полезный контент. Если я написал полезную статью, значит, выполнил свое обязательство перед читателем.

Обязательство перед партнером – это партнерская ссылка и рекомендация. Я поставил партнерскую ссылку и выполнил своё обязательство перед партнером, а не перед читателем.

Обязательство перед подписчиками – это качественная рассылка и бесплатность. Если это есть – не парьтесь, что у вас, может быть, что-то не так.


А теперь, судите сами, кто, что вправе требовать от вас.

Если я взял обязательства продавать партнерский продукт, то это мои обязательства перед партнером, а не перед читателем, который «хочет», например, чтобы моей партнерской ссылки не было на блоге.

Поэтому, если читатель возмущается по поводу ссылки или рекламы, он вторгается не в свою область.

Он имеет право возмущаться по поводу контента, если тот плох. Но реклама или партнерка – это не его парафия.

Я владелец блога и у меня есть отношения с рекламодателями и партнерами. Читатель здесь не причем.

 Ему такое положение дел может не нравиться, но если сам контент блога его удовлетворяет, в целом, он должен быть довольным и... благодарным.

Я даю ему то, что ему нужно и делаю это бесплатно. Свои негласные обязательства перед ним я выполнил. Моя совесть спокойна и чиста.

Если я поставил в конце статьи рекомендацию на партнерский продукт, этим я выполнил свои обязательства перед партнером, коль решил продвигать его продукт.

При этом, я так полагаю, что и читателю моя рекомендация может быть полезной. А уж если она проверена мною, то тем более, она для него ценна.

Таким образом, партнерская ссылка – это, в первую очередь, часть моих отношений с партнером, а не с читателем, хотя я и рекомендую ему продукт.

Точно также и с рекламой обстоит дело. Реклама – это моя договоренность с рекламной сетью, а не с читателем.

Чтобы не бояться монетизировать свой блог и при этом не потерять лояльность читателей, которые могут начать возмущаться по этому поводу, нужно понимать, что автор имеет обязательства:

- перед читателями (контент)
- перед партнерами (рекомендация)

- перед подписчиками (свой продукт)

А посетитель, не имеющий таких отношений, (он просто читатель) не понимает этого.

Он думает, что блог - все его пространство - для него и только для него. Но это не так!

Читатель должен знать и понимать свое место. Он важная персона на блоге, он желанный гость, он тот, ради которого пишется статья, он тот, кому можно и нужно что-то порекомендовать, желательно из личного опыта, но он не пуп земли.



Читатель в центре внимания, все для него, он может бесконечно долго пользоваться ресурсом, но пытаться манипулировать автором через свое недовольство - это уже превышение им своих прав!

Конечно, блоги бывают разные, кто-то больше вешает рекламы, кто-то меньше, но читатель должен отдать эти «проблемы» самим авторам блога.

Пусть они сами «страдают» от своей глупой монетизации или наоборот, зарабатывают, если считают, что делают все правильно.

Читателя должен интересовать контент. Он за ним приходит.

А блоггера должен интересовать баланс между полезным контентом и здоровой монетизацией. Он должен удовлетворить читателя, но и заработать что-то за свои труды.



Когда мы поймем, что халявы нет в природе, (по определению) все взаимные претензии снимутся сами собою.

Это важно понять, всю подобную расстановку сил.

Когда на сайте есть баннер – это часть моих отношений с партнером, а не с читателем. Это он, мой партнер, а не только я, предлагает читателю свой продукт.

Я, конечно, участвую в этом, рекомендую товар – сдаю в аренду кусочек места на блоге. В этом есть мой интерес, и хотя это я принял решение повесить баннер, причина этого – партнер.

Когда так все себе понимать, тогда у вас не будет мысли, что я (вы) выступаете, как «агрессор» по отношению к читателю, и пичкаете его рекламой.



Забойтесь, прежде всего, о качественном контенте – этим вы выполняете свои обязательства перед читателем! Он должен быть

благодарным вам, если нашел на блоге полезный материал.

Осознайте уровень своих отношений с партнером, рекламодателем.

Этот момент упускается из виду, не осознается.

Только из-за того, что вы единолично решаете что-то рекламировать, у вас (блоггера) складывается впечатление, что на блоге есть только вы и читатель. И все, что происходит на блоге – это исключительно отношения блоггера и читателя.

Неправда! На блоге есть: вы, читатель, партнер и возможно, ещё рекламодатель, если вы сдаете место для рекламы.

В центре событий, безусловно, вы и читатель – и это все в посте, там происходит действие.

Но есть на сцене и «статисты», на которых вы можете указать, и включить их в общение со своим читателем.

Вот такой «театр» получается и расстановка сил. Не бойтесь монетизировать страницы, но делайте это с умом.

Посмотрите на блог с такой точки зрения взаимоотношений, как только что я описал!

29. Не составил семантическое ядро

Закончу тем, с чего начал. В начале книги я писал о статьях на вольные темы и о том, что не нужно себя сдерживать.

Такие статьи можно без проблем скомпилировать в электронную книгу.

И все же я хочу подчеркнуть важность составления семантического ядра. Это то, что нужно делать, прежде всего, пока вы на этапе создания блога.

К сожалению, когда я начинал блогопрактику, я как-то смутно понимал это. Хорошо было бы, если бы начал с ключевых слов, фраз, которые тематически вписывались бы в блог. Но, увы.

С точки зрения создания блога – это самая большая ошибка.

Поправить шаблон в процессе работы с блогом - несложно. Исправить ошибки в статье - это несложно. Поменять плагины на блоге - это делается быстро. Но вот исправить семантическое ядро - сложно.

Я начал вести блог сосредоточившись на темах, посвященных рерайтингу и биржам контента. И вот, блог, как прописался по ключевикам, относящимся к рерайтингу, так до сих пор это ядро превалирует, несмотря на то, что я уже пишу об инфобизнесе.

У меня много статей посвящено блоггингу, но то, как блог был проиндексирован вначале, так это и остается главенствующим.

Сейчас махать кулаками уже нет смысла.

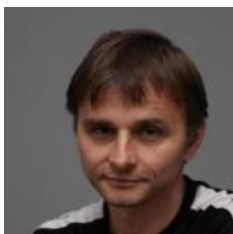
Блог все равно развивается, но если бы изначально я понимал важность написания самых первых статей по тематическим ключевым словам, картина была бы другой.

С самого начала создания нового блога, продумывайте, ищите свои ключевые низкочастотные и среднечастотные запросы.

Свои первые статьи пишите именно под эти запросы, чтобы на блоге была четко обозначена тема, и поисковики это понимали.

Потом, позже вы сможете выходить за рамки своей темы, если будет в этом необходимость.

Заключение



Ну вот, вы прочитали книгу, и я надеюсь, что она была полезна вам. В ней не было разговора о том, что пишут на SEO-блогах.

Но я думаю, что мой взгляд на блоггинг вам оказался более полезным, чем, если бы вы прочитали сухой трактат о технических моментах, типа:

- защитите свой блог от взлома,
- используйте подписную форму,
- исправьте кривой шаблон,
- смотрите, чтобы не попасть в бан Яндекса,
- подберите правильную цветовую гамму и и т.д.

Сейчас вы видели перед собою живого человека, а не очередной список банальных советов.



Ещё раз хочу подчеркнуть, что технические моменты важны, но блоггинг – это передача вашего опыта, знаний, жизни другим людям.

Технические моменты должны помочь это делать, но не стать краеугольным камнем ведения блога. Поэтому я желаю вам: осознайте себя, свои цели и начните к ним двигаться.

Я бы сегодня советовал вам такой подход к заработку в Сети:

Создайте курс (книгу) — под него создайте тематический блог для привлечения трафика с поисковиков — настраивайте себя СРАЗУ на продажу книги (курса).

При такой схеме вы уже развиваетесь КАК АВТОР и тогда есть смысл в технических моментах, потому что они подчинены цели-продаже.

Тогда есть смысл и в написании статей, потому что они подчинены цели - привлечению трафика.

Тогда есть смысл в создании бесплатности, так как это ведет к созданию подписной базы.

Тогда есть смысл в создании личного бренда, чтобы вам не распыляться по Интернету, а наращивать свой авторитет. Тогда ВСЕ становится на свои места.

Когда же блог ведется с надеждой, что когда-то по стечению каких-то обстоятельств что-то почему-то измениться - вы пишете, пашете, дело делаете, а заработка нет!

Почему? Потому ЗАРАБОТОК - ЭТО ПРОДАЖИ. А что вы продаете, если изначально даже в мыслях такой установки нет?

Вы понимаете, о чем я?

Блог все лишь ИНСТРУМЕНТ для самовыражения и для продаж вашего таланта, мастерства и продуктов.

А мы часто заикливаемся на нем, как на цели. Это неправильно. Цель лежит дальше. Обязательно должны быть продажи!

И когда у вас будет какая-то стабильная материальная и финансовая база, все ваши добрые мотивы и намерения найдут свое выражение. Если вы добрый человек, деньги усилят ваше желание к добру. Они не испортят вас, не бойтесь.

Но так сделать, как я предлагаю, трудно, так как такой подход будет требовать от вас отказа от многих «прелестей» Интернета, который забрасывает все новыми идеями и предложениями.

Но я не «продаю» вам легкого пути и не обращаюсь к вашему поверхностному сознанию, которое можно очень просто обмануть «волшебными словами» - «быстро, легко, за 1 день, без проблем».

Я не против того, чтобы было именно так – «быстро, легко, за 1 день, без проблем», но опыт показывает, что рождение нового происходит через боль, победе предшествует поражение, и человек учится на ошибках.

Быстро не получается, хотя Интернет - очень скоростная среда.

Вы начнете использовать эту скорость только тогда, когда будете знать свой путь и не будете сворачивать с него!

Это вам я и желаю!

Другие книги и курсы



Как раскрутить блог

Привлечение посетителей на сайт уже превратилось в целую науку. Но не стоит пугаться. Есть комплекс действий, четкое выполнение которых обязательно приведет ваш блог на самые высокие позиции выдачи поисковых систем. Сделать это может каждый. Самое главное – знать, что именно нужно делать.

Этому и посвящена данная книга с правом перепродажи. В ней раскрыты все секреты раскрутки блогов, все скрытые от непосвященных резервы повышения посещаемости. Внимательно изучите описанные методы, начните применять их на практике – и результат не заставит себя ждать!

[Узнать подробнее>>](#)



Большие деньги на дешёвых курсах



Это пособие станет для Вас путеводителем, которое покажет Вам достойный, проверенный и работающий на 100%, способ заработать деньги через интернет.

[Получить бесплатно>>](#)