

# Как перестать бояться микрофона и наконец-то начать записывать аудиоматериалы для своих подписчиков и покупателей!

Уверен, Дорогой читатель, что Вас не нужно убеждать в большом значении разнообразных аудиоматериалов для развития собственного онлайн-бизнеса. Речь идет, безусловно, о различного рода бесплатных телесеминарах, консультационных записях, подкастах, аудиоинструкциях, обращениях в продающих текстах...

Вы прекрасно понимаете, о чем я.

Нравится Вам это или нет, согласны Вы с этим или нет... Спорить бесполезно: в абсолютном большинстве случаев аудиоматериалы оказывают в нашей работе поистине волшебное воздействие на аудиторию. Слушая голос человека, ресурсы которого посещаешь и к коммерческим предложениям которого прицениваешься, проникаешься к нему гораздо большим доверием и симпатией, нежели читая его публикации в виде старого доброго печатного текста.

Алекс Мандоссиан в своем глобальном курсе «Teleseminar Secrets» посвятил этому вопросу аж целых два часа – просто перечисляя, каким образом телесеминары и прочие бесплатные аудиозаписи могут использоваться в нашем бизнесе с целью его быстрого и стремительного развития и наращивания прибыльности и доходности. Два часа он своим голосом только перечислял все эти возможности – представляете?

А ведь это – только то, что касается бесплатных аудиоматериалов. Если принять во внимание, что аудиоматериал можно запросто превратить и в коммерческий товар – горизонты тут же существенно расширяются.

Все это понятно, здорово и замечательно, но...

Вот тут-то абсолютное большинство начинающих (и не только!) предпринимателей сталкиваются с одной весьма глобальной и трудно разрешимой проблемой. Когда дело доходит до того, чтобы записать тот или иной аудиоматериал для своих посетителей, подписчиков и клиентов, они тут же начинают стесняться, глотать язык, наблюдать путаницу мыслей в своей голове...

Проявления данной проблемы многообразны.

Суть же всегда одна и та же – абсолютное большинство онлайн-предпринимателей панически боятся микрофона. Результат тоже одинаков – отсутствие собственных аудиозаписей и как следствие – никаких шансов использовать громадные возможности аудио для

развития собственного проекта и наращивания его прибыльности... наращивания, которое возможно при правильном использовании аудиоматериалов буквально в геометрической прогрессии!

Предвижу, что многих читателей, добравшихся до этой строчки уже вовсю интересует вопрос – а как именно можно использовать аудио для развития собственного бизнеса наиболее испытанным, эффективным и простым способом? Или еще лучше – способами?

Если хотите – я обязательно отвечу на этот вопрос, но в другой публикации. Это – тема отдельного и достаточно обстоятельного разговора. Сегодня же мне хочется поговорить о том, каким образом можно помочь людям, испытывающим устойчивый страх перед микрофоном и наконец-то позволить им начать записывать качественные аудиоматериалы для нужд собственного бизнеса.

На этом и сосредоточимся. Итак – поехали.

Пару дней назад я слушал очередную запись подкаста «Inspiring Words of Encouragement» известнейшего продавца № 1 в мире и потрясающего лектора Зига Зиглара – автора книги «Секреты заключения сделок», признанной «Библией продаж № 1» во всем мире (кстати, очень рекомендую Вам приобрести ее и самым тщательным образом изучить).

И вот на этом подкасте Зиг говорил о способах борьбы со страхом публичных выступлений вообще и с боязнью микрофона в частности. Обозгав все то, о чем он говорил и проанализировав собственный опыт на данном поприще, я обобщил самые доступные и эффективные способы и изложил их далее.

Вот они – в полном Вашем распоряжении.

### **1. Посвятите свой аудиоматериал одному конкретному человеку.**

Главный принцип борьбы с боязнью микрофона звучит следующим образом: если Вы боитесь (стесняетесь, страшитесь и пр.) говорить сразу для многих людей – не говорите для многих! Попробуйте сосредоточиться на разговоре с одним конкретным человеком, который не вызывает у Вас страха, боязни и прочих подобных эмоций и настроен к Вам исключительно дружелюбно.

Проще говоря, если Вам нужно записать бесплатный аудиоматериал для своих подписчиков – во время подготовки плана такого материала и осуществления самой записи вообразите, что вся эта работа адресована не всем Вашим подписчикам одновременно, а только кому-то одному из подписчиков.

Вы ведь общаетесь со своими подписчиками, не так ли? И среди них наверняка есть по меньшей мере один человек, с которым Вы общаетесь с большим удовольствием, верно?

Так вот, представьте, что в ходе данной записи Вы разговариваете лично с ним и отвечаете на его вопросы. Никого больше в этот момент не существует – только Вы и он. Рассказывайте все то, что собираетесь рассказать так, словно обращаетесь к одному этому человеку.

И все у Вас обязательно получится!

Я говорю совершенно серьезно. Я научил этому приему несколько сотен своих подписчиков и клиентов и на несколько сотен случаев наблюдал всего лишь пару неудач. Да и то, они были вызваны не плохой эффективностью данного метода (на самом деле она более чем мощная!), а нежеланием этих людей бороться со своими страхами и комплексами.

## **2. Запишите свой монолог в присутствии кого-либо из своих друзей.**

Несмотря на то, что описанный выше метод работает просто изумительно, он в некоторых случаях не способен оказать должное влияние на судьбу аудиозаписей желающего их производить в нужном количестве.

Проблема в том, что в некоторых случаях потенциальный автор аудиоматериала по той или иной причине не может сосредоточиться на образе конкретного подписчика (или покупателя) в ходе выполнения записи. Проще говоря, он не в состоянии представить себе такого человека – и поэтому воспользоваться описанным выше методом у него не получается.

На этот случай есть другой рецепт.

Пригласите на время записи кого-либо из своих друзей, человека, которому Вы всецело доверяете и который никогда не станет высмеивать ни одно из Ваших начинаний. Такие друзья (по меньшей мере, хотя бы один) есть у каждого. И никто из них никогда не откажет Вам в посильной помощи – на то они и друзья.

Так вот, пригласите своего друга к себе, сядьте напротив него и расскажите ему лично все то, что Вы хотели бы рассказать своим подписчикам, посетителям и клиентам в ходе данного аудиоматериала. Просто рассказывайте своему другу то, что Вам нужно сказать в данном аудиоматериале – и записывайте свой монолог.

При этом смотрите на своего друга, обращайтесь непосредственно к нему и разговаривайте так, словно Вы ведете лично с ним обычную дружескую беседу.

Это на самом деле очень мощный прием, и он способен принести Вам поистине фантастический результат! Проведя несколько первых записей в присутствии своего друга, Вы в дальнейшем

почувствуете, что уже вполне можете записывать нужный аудиоматериал и без него.

И тогда Вы с удивлением обнаружите, что совершенно незаметно для себя уже превратились в самого настоящего лектора, выдающего одну потрясающую аудиозапись за другой!

**3. Если Вы по тем или иным причинам не можете (или если быть более честными – не хотите!) воспользоваться первыми двумя методами, есть еще один способ.**

Он, с моей точки зрения, гораздо более «муторный» и «замороженный», но, если ничего не остается – придется попробовать именно его.

(Хотя я больше чем уверен, что при должном прилежании и желании с лихвой хватит и двух первых методик).

Заключается он в следующем. Надлежит составить подробный план будущей аудиозаписи, а также подготовить отдельные наиболее важные тезисы. После этого нужно написать текст, слово в слово – как он должен звучать в Вашем аудиоматериале, озвученный Вашим голосом...

Минуточку!..

Не поймите меня неправильно – не следует читать этот текст в микрофон с печатного листа и предлагать слушать подписчикам запись подобного чтения вслух. Вот это как раз и не сработает – текст, который читается с листа, всегда вызывает разочарование и раздражение – подобные аудиоматериалы никому не интересны и только утомляют. И как бы восхитительно Вы ни читали с листа – это все равно чувствуется. Очень сильно чувствуется, поверьте мне на слово.

Вместо этого следует действовать по-иному. Написав текст, встаньте перед зеркалом и несколько раз прочитайте его с выражением, но при этом не проводя никакой аудиозаписи. После того, как Вы закончили очередное чтение, отложите текст в сторону. Не отходя от зеркала, возьмите микрофон, включите запись и повторите все то, что Вы читали, но уже своими словами, как говорится «без бумажки».

Затем сделайте перерыв, а потом снова возьмите в руки листок с текстом и опять же – несколько раз прочитайте его вслух с выражением перед зеркалом. После этого снова откладывайте листок в сторону, берите вместо него микрофон и снова записывайтесь.

Сделав таким образом несколько дублей, Вы гарантированно сможете выбрать из них тот, который будет не стыдно дать послушать своим подписчикам, посетителям, читателям и покупателям.

Согласен, поработать придется, но овчинка, бесспорно, стоит выделки. Главная прелесть здесь в том, что после нескольких таких тренировок Вы волшебным образом почувствуете, что уже можете вполне обойтись без этих самых «предварительных декламаций».

И отныне Вам нужно будет только составить план будущего аудиоматериала, взять микрофон и записаться.

Вот такие интересные методы. Каждый из них проверен мной лично – как на моем собственном опыте, так и на опыте большого количества моих коллег, партнеров, учеников и покупателей.

Это реально работает!

Поэтому если Вы до настоящего времени боитесь микрофона – выберите наиболее подходящий для Вас способ нейтрализации данного страха – и за работу! Я больше чем уверен, что для достижения нужного результата Вам понадобится гораздо меньше времени и сил, чем Вы можете себе представить.

И еще одно важное заключительное замечание.

Несмотря на потрясающую эффективность данных методов, имейте в виду: с первого раза может не получиться. И знайте: это – нормально, и ничего страшного в этом нет. Москва, как говорится, не сразу строилась и для достижения нужного результата может потребоваться предпринять несколько попыток.

Но если Вы будете регулярно в этом практиковаться – результат гарантирован! Это я Вам обещаю с полной ответственностью.

**P.S.** – Кстати, самое лучшее техническое руководство по созданию собственного профессионального блога буквально за один день находится вот здесь и прошу Вас сделать это именно по моей партнерской ссылке –

[http://boriskorzh.com/rd/wp\\_241.html](http://boriskorzh.com/rd/wp_241.html)



Очень рекомендую!