

Кто никогда не достигнет успеха в онлайн-бизнесе?

Конечно же, успех – не для всех.

И успеха в онлайн-бизнесе может добиться далеко не каждый. Я не верю в то, что стать успешным предпринимателем можно, не обладая никакими особенными качествами. По крайней мере, до тех пор, пока решительность, настойчивость, терпение, обучаемость и позитивное мировосприятие продолжают считаться «особенными качествами» и не характерны для 97 % населения нашей планеты.

Меня постоянно спрашивают: кто гарантированно не сможет стать успешным онлайн-предпринимателем? С моей точки зрения, это человек, личность которого сочетает в себе хотя бы парочку пунктов вот из этого списка.

1. Уверенность в том, что в природе существует быстрое обогащение. Ни один бизнес не приносит быстрых баснословных прибылей. Чтобы получить стабильный поток хорошего дохода – над этим придется долго и упорно работать. Новички, ищущие схему быстрого обогащения и «волшебную кнопку» – ищут то, чего в природе не существует, поэтому никакого успеха никогда и не находят. А даже если на человека вдруг сваливаются большие деньги – обычно ничем хорошим это не заканчивается. Поэтому вместо поиска «быстрого немеряного бабла» лучше сосредоточиться на создании полезного обществу бизнеса со стратегической перспективой.

2. Уверенность в том, что не нужны никакие дополнительные и новые знания, навыки и опыт. Нужны. И много. Поэтому каждый, кто желает стать успешным предпринимателем, должен понимать, что ему придется многому научиться и очень многое усвоить, причем кое-что – весьма болезненно. Соответственно, нужно иметь хороший потенциал обучаемости. Его, кстати, при желании достаточно несложно развить.

3. Уверенность в том, что в бизнесе самое главное – это деньги. Неправда. Деньги в любом хорошем бизнесе – лишь побочный продукт любимого дела. Прибыльный бизнес – это образ жизни для предпринимателя, просто этот образ жизни оплачивается плодами его же труда. Поэтому тот, кто затевает бизнес, не имея кроме денег никакого интереса – гарантированный неудачник.

4. Уверенность в том, что все окружающие Вам что-то должны. Никто Вам ничего не должен. Никто ничего за Вас делать не будет. Всю ту работу, которую нужно сделать Вам – нужно сделать Вам. Без Вас никто не

будет отстаивать Ваших интересов. Бизнес не приемлет иждивенческих умонастроений, и ждать появления «добротого дяди», который все Вам подробно разжует и сделает все за Вас – пустая трата времени. Особенно, когда за такое ожидание приходится еще и платить (у некоторых, подверженных п. 1 хватает ума и на это).

5. Уверенность в том, что Вы прекрасно знаете, о чем думают покупатели и чего они хотят на самом деле. Эту уверенность может в себе вырастить только человек, не имеющий ни малейшего понятия о маркетинге и бизнесе вообще. Когда Вы узнаете, о чем на самом деле думает Ваш покупатель, Вы будете шокированы. Мало того, что обычно его образ мыслей отстоит от Ваших на много световых лет, основные пункты покупательской логики Вам никогда бы не пришли в голову. Поэтому без исследований рынка и выяснения господствующих на нем предпочтений и настроений, никакой успешный бизнес невозможен.

6. Постоянное ожидание неудач и поражений. Конечно, к неудачам и поражениям нужно быть готовым, без них не обходится ни один путь к успеху. Разница между успешным человеком и неудачником здесь состоит в том, что первый всегда обдумывает пути преодоления неудачи и намечает варианты решения проблем, тогда как второй сфокусирован на самих неудачах и занимается, по сути, их стопроцентным планированием и подготовкой, думая исключительно о негативной перспективе и постоянно «смакуя» ее.

7. Категоричное нежелание выходить из своей «зоны комфорта». Тот, кто ни за что не собирается покидать свою «зону комфорта» никогда успеха не добьется хотя бы потому, что успех всегда находится за пределами данной зоны. Никто из нас не любит выходить из своей «зоны комфорта», но успешные люди периодически (или постоянно) это делают, а неудачники – нет.

Я искренне надеюсь, что для Вас эти пункты никоим образом не характерны.

Если же они все же имеются – не расстраивайтесь, все это преодолимо! Главное – понимать, что эти недостатки нужно в себе изживать и стараться делать это на практике. И обязательно освойте все технические моменты ведения нашего бизнеса, благо для этого существует отличное пошаговое руководство –

http://boriskorzh.com/rd/wtm_241.html

И все обязательно получится!

P.S. – В начале заметки я писал: «С моей точки зрения, человек, личность которого сочетает в себе хотя бы парочку пунктов из этого списка, не сможет добиться успеха». Почему я говорю «хотя

бы парочку», а не «хотя бы один»? Потому что когда в багаже негатива останется только один из этих пунктов – очень быстро наступит понимание, что он является проблемой, и человек от него избавляется.

Если же пунктов переплетается много, шансы на успех стремительно таят, вплоть до «неизлечимости».