

АЛЕКСЕЙ
КОРНЕЛЮК

Книга, которая работает на вас

Как превратить
опыт в актив,
доверие и клиентов

*Знания
приносят
результаты*

Алексей Корнелюк

Книга, которая работает на вас

**Серия «Без лишнего трепача
к лучшей жизни», книга 7**

<https://litres.ru/74492014>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы можете быть сильнее половины рынка и всё равно выглядеть как ещё один психолог, предприниматель или консультант с красивым сайтом и правильными словами. Проблема не в нехватке опыта. Проблема в том, что рынок его не видит.

Эта книга — о том, как превратить накопленные знания, ошибки, кейсы и собственный способ мышления в актив, который работает на ваше имя. Не в очередной «личный бренд», не в двести страниц банальностей и не в дорогую визитку с ISBN.

Алексей Корнелюк разбирает, зачем эксперту книга, когда она действительно усиливает авторитет, почему слабая книга может сделать только хуже и что должно быть внутри, чтобы читатель увидел не упаковку, а человека, которому стоит доверять деньги, проблему или решение.

Если вам есть что сказать, но рынок пока этого не понял, возможно, вам нужна не ещё одна публикация. Возможно, вам нужна книга.

Алексей Корнелюк

Книга, которая работает на вас

Книга, которая работает на вас

У хорошего психолога и у посредственного психолога сегодня может быть один и тот же сайт. Светлая фотография у окна, спокойный шрифт, слова про бережность, опору и безопасное пространство. Оба пишут, что не дают советов и помогают человеку услышать себя. Оба ведут Telegram, иногда снимают видео из кабинета, иногда говорят в камеру с таким выражением лица, будто только что поняли про человечество что-то неприятное, но пока не хотят вас расстраивать. Один из них двадцать лет работает с людьми, видел несколько тысяч историй и давно научился замечать то, что клиент сам про себя не замечает. Второй закончил обучение полтора года назад, прочитал несколько популярных книг и уже уверенно объясняет подписчикам, почему те выбирают не тех партнёров. Снаружи разница между ними может быть почти незаметна. Самое обидное здесь то, что второй иногда выглядит убедительнее первого.

С предпринимателями происходит примерно та же дрянь. Один человек двадцать лет строил компании, нанимал людей, увольнял людей, терял деньги, зарабатывал деньги, ругался с партнёрами, подписывал договоры, которые потом хотелось съесть, переживал кассовые разрывы, рост, падение, налоговую, увольнение сильного директора и собственную глупость. Второй вчера закончил бизнес-курс, зато се-

годня у него отличный микрофон и рубрика «Три ошибки собственника». Оба рассуждают про найм, лидерство, стратегию и делегирование. Оба употребляют слово «система». Оба знают, что нельзя быть операционным заложником собственного бизнеса. Один понял это, потеряв несколько лет жизни. Другой прочитал утром в чужом посте. Если открыть их страницы подряд, рынок не обязан догадаться, кому из них лучше заплатить деньги.

Когда-то опыт было трудно подделать. Для этого хотя бы требовалось прожить достаточно долго и не умереть по дороге. Сейчас подделывается прежде всего внешний слой экспертизы. Хорошая фотосессия стоит дешевле нескольких лет практики. Сайт можно собрать за неделю. Тексты напишет редактор. Если редактора нет, напишет нейросеть, причём она никогда не устанет объяснять вашим клиентам пять принципов эффективного лидерства. Можно за месяц получить такую упаковку, будто человек только что вернулся с Давоса, хотя три недели назад он спрашивал в чате, как оформить самозанятость. Я не говорю, что упаковка плоха. Было бы странно продавать дорогие услуги с сайтом, который выглядит как страница районного шиномонтажа 2007 года. Проблема начинается в другом месте: упаковка научилась расти быстрее содержимого.

Рынок в этой ситуации ведёт себя вполне разумно. У него нет времени расследовать вашу биографию. Потенциальный клиент не нанимает частного детектива, чтобы выяснить,

сколько кризисов вы пережили, насколько глубоко понимаете предмет и действительно ли та фотография с конференции означает, что вас туда пригласили выступить, а не просто пустили в фойе. Он открывает несколько страниц, смотрит пару роликов, читает отзывы, слушает рекомендации знакомых и принимает решение на основании того, что успел увидеть. Хороший специалист часто возмущается: «Но я же действительно умею». Прекрасно. Теперь осталось сделать так, чтобы об этом каким-то образом узнали остальные. Профессиональное мастерство обладает мерзким свойством: до начала работы клиент его почти не видит.

Есть старая успокаивающая фраза: качество говорит само за себя. Обычно её любят люди, которым очень не хочется заниматься ничем, кроме качества. Я их понимаю. Было бы удобно двадцать лет хорошо работать, после чего рынок сам выстроился бы под дверь с деньгами и благодарственными письмами. Иногда так бывает. У выдающегося врача очередь может возникнуть только по рекомендациям. Сильный адвокат может вообще не вести социальные сети. Хорошему консультанту крупные клиенты иногда передают друг друга по рукам, как номер надёжного сантехника, только чек немного отличается. Если эта система у человека уже работает, незачем ломать её ради модных разговоров о личном бренде. Но если эксперт хочет выйти за пределы узкого круга знакомств, становится неприятно очевидно: качество начинает говорить только после знакомства. До знакомства за

него говорят какие-то другие вещи.

Часть рынка решила эту проблему количеством. Больше постов, больше роликов, больше эфиров, больше комментариев, больше присутствия. В какой-то момент стало казаться, что экспертность измеряется частотой появления человеческого лица в телефоне. Если вы не рассказали сегодня утром о своём профессиональном наблюдении, возможно, вас уже не существует. Это породило целую индустрию людей, которые ежедневно производят контент о том, как тяжело ежедневно производить контент. Ещё несколько лет назад регулярность действительно была определённым сигналом. Чтобы писать много, надо было хотя бы что-то думать. Сейчас и это условие отменили. Можно за воскресный вечер получить месячный запас мудрости про бизнес, отношения, тревожность, личные границы и эффективное управление. Текстов стало столько, что само наличие текста больше ничего не доказывает.

Вот тут книга внезапно становится интереснее, хотя технически написать её стало легче, чем когда-либо. Звучит противоречиво, но рынок любит такие шутки. Раньше книга была сложна прежде всего производственно. Нужно было написать большой объём текста, найти издателя или хотя бы деньги, пройти редактуру, напечатать, распространить. Сегодня можно сделать электронную книгу гораздо быстрее. При желании можно вообще провести с ней выходные и уже в понедельник гордо поменять описание профиля. Поэтому

фраза «я автор книги» постепенно теряет магию. И хорошо, потому что эта магия всегда была немного дешёвой. Человеку слишком долго давали дополнительный вес только за то, что его фамилия оказалась на обложке. Теперь рынок начинает задавать следующий вопрос: а что там внутри?

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.