حان الوقت لتتوقف عن الخجل وتبدأ في التسويق لنفسك

كتبه راج جانا | 5 أبريل ,2020

ترجمة وتحرير نون بوست

كم مرة شعرت بالخجل من مشاركة أفضل أعمالك لأنك تخشى الشعور بأنك محتال أو يتم الحكم عليك؟ لا تقلق فلست وحدك في ذلك، لقد أحسست بذلك مرات عديدة، لكن الأمر تغير بعد أن مررت بتجربة مؤخرًا.

في آخر حلقة صوتية سجلتها التقيت برجل يدعى كريس دينهارت الذي كادت أن تقتله حياته العملية، لقد تجاهل آلامًا حادة تصيبه من أجل مواصلة العالم، اضطره ذلك للذهاب إلى المستشفى في حالة جراحة طارئة بنسبة نجاح 30% فقط، هذه القصة صدمتني لكنها فعلت أكثر من ذلك.

بعد ذلك بفترة قصيرة، أرسل أحد المستمعين رسالة يخبرني فيها كيف أنقذ هذا اللقاء حياته، لقد كان يعاني من أعراض مؤلمة وكان يضغط على نفسه لتجاهلها، لكن في لحظة ألم وفزع ظهر التسجيل في عقله، ولم يرغب في التعرض لموقف مماثل فذهب إلى المستشفى، واتضح أنه مصاب بحالة قلبية كانت لتقتله لو بقى بلا علاج، لقد ظلّ على قيد الحياة نتيجة استماعه لهذا التسجيل.

لقد أدركت من خلال تلك التجربة أننا مسؤولون عن التألق ومشاركة حقيقتنا، لقد كان هذا الأمر دعوة للانتباه والخروج عن طريقي الخاص، فكل الوقت الذي قضيته في الأحكام الذاتية والشك كان وقتًا يمكن قضاؤه في المساعدة على تحسين حياة أحدهم أو إنقاذها، لقد تعلمت من تلك التجربة 3 أسباب تجعل التسويق لنفسك أكثر أهمية من أي وقت مضى.

إنك تصنع تأثيرًا أكبر مما تدرك

سواء كنت تملك مجتمعًا إلكترونيًا كبيرًا أم تستمتع بالحديث مع الغرباء في صالة الألعاب الرياضية، فإنك لن تعلم أبدًا من ستتأثر حياته، لن تحصل دائمًا على الشكر مقابل ما ذكرته أو خطاب تقدير، لكن الأمر يحدث أكثر مما تعتقد، فالأشخاص الذين يحتاجون لسماع رسالتك بشدة لكن يكونوا الأشخاص الذين يتحدثون عن تأثيرك.

> الأمر كله يبدأ بأن تصدق ذاتك، إذا لم تفعل ذلك فكيف تتوقع من أي شخص

آخر أن يصدق ما تبيعه؟

فكر في الأشياء التي قالها وفعلها الآخرون وغيرت من حياتك، والآن فكر كم منهم يعلم بالفعل مدى تأثيره عليك، أعتقد أنه لا يوجد الكثير منهم في القائمة، إن الكلمات والأفعال التي تشاركها مع الآخرين لها قدرة كبيرة على التغيير، إنك بالفعل تؤثر فيمن حولك، لذا اتخذ قرارًا بأن تكون شخصًا إيجابيًا وملهمًا.

إن لم تفعل ذلك سيقوم به شخص آخر

لا تكن مثل شخصية مندوب المبيعات النمطي المخادع، في البداية، قد تشعر بعدم الارتياح لأنك تسوق لنفسك ومنتجك، لكن عندما تؤمن به فإنك لا تخدع الناس لشراء شيء ما، بل إنك تشاركهم شيئًا تعلمه والذي سيحسن حياتهم بلا شك، لا يوجد أي خداع في ذلك.

يجب أن تثق في تأثير الخدمة أو المنتج الذي تقدمه، وهذا كله يبدأ بأن تصدق ذاتك، إذا لم تفعل ذلك فكيف تتوقع من أي شخص آخر أن يصدق ما تبيعه؟

لا تسمح لمشاعر القلق والشك بأن تأخذك للوراء وتمنعك من مشاركة ما يحتاج الآخرون لسماعه وتعلمه

إن العالم اليوم أشبه بمضمار سباق؛ وإذا لم تشارك ما تعرفه فأراهنك أن شخصًا آخر سيهزمك في ذلك، هذا الشخص المستعد للموت من أجل ما يؤمن به سيهزمك كل مرة، إذا لم تكن فخورًا بما تقدمه فابحث عن شيء جديد، إذا لم تكن مستعدًا للاستيقاظ في الصباح وأن تصرخ بأعلى صوتك من أجله، فانطلق في رحلة للبحث عن شغفك ثم قم بالتسويق له.

سوف تبني حركة لا حدود لها

انظر فيما وراء المظاهر البسيطة لما تسوق له كي ترى الصورة الأوسع لكيفية تأثير منتجك في الآخرين، فطريقة تسويقك ستؤثر على قدرتك على التوسع في مجالك، عندما قررت أول مرة أن أبدأ نشاطي التجاري الإلكتروني لم أكن أرى الفرص التي أبنيها لنفسي خارج هذا النطاق، لكن بمجرد أن آمنت بما أسوق له، أصبحت الوسائل اللازمة لتوسيع مهمتي متاحة بنسبة كبيرة للغاية.

عندما تؤمن تمامًا بما تقدمه فإنك تبدأ ببناء خطواتك، تذكر أنك تشارك ذلك ولا تبيعه، أنت ملهم

ولست لحوحًا، عندما تقود الآخرين دون أن تطلب منهم شيئًا، سيبدأ عالم التغيير بالبناء من حولك.

لا تسمح لمشاعر القلق والشك بأن تأخذك للوراء وتمنعك من مشاركة ما يحتاج الآخرون لسماعه وتعلمه، لذا سواء كان جمهورك شخصًا واحدًا أو مليونًا وسواء كان العائد دولارًا واحدًا أو مليونًا، قدم خدمتك الناس دون أعذار، سوّق لنفسك مكانًا من الأصالة المطلقة وحينها ستخلق عالمًا أكثر إشراقًا.

المصدر: إنك

رابط المقال : https://www.noonpost.com/36581/