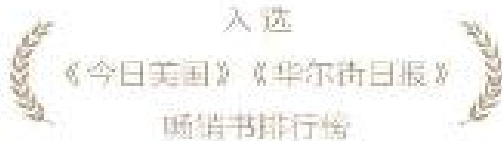


# Write and Grow Rich

Secrets of Successful Authors and Publishers



入选

《今日美国》《华尔街日报》

畅销书排行榜

# 写作致富

走进文字作品的幕后，了解写作的成功之路，献给万千正在写作、想要写作以及靠写作谋生的人

（美）阿林卡·鲁科夫斯卡  
(Alinka Rutkowska)  
著



中国青年出版社  
CHINA YOUTH PRESS



# 图书在版编目（CIP）数据

写作致富 / （美）阿琳卡·鲁特克丝卡等著；李江艳译.

—北京：中国青年出版社， 2020.9

书名原文：Write and Grow Rich: Secrets of Successful Authors and Publishers

ISBN 978-7-5153-6082-9

I. ①写… II. ①阿… ②李… III. ①写作学—通俗读物 IV. ①H05-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2020）第121757号

Write and Grow Rich: Secrets of Successful Authors and Publishers © author,

publication year, first published by Leaders Press,

www.leaderspress.com. Arranged through Sylvia Hayse Literary Agency LLC,

www.sylviahayseliterary.com. All rights reserved.

Simplified Chinese translation copyright © 2020 by China Youth Press.

All rights reserved.

# 写作致富

作 者：〔美〕阿琳卡·鲁特克丝卡等

译 者：李江艳

策划编辑：刘 吉

责任编辑：胡莉萍

文字编辑：孙苑星

美术编辑：佟雪莹

出 版：中国青年出版社

发 行：北京中青文文化传媒有限公司

电 话：010-65511270 / 65516873

公司网址：[www.cyb.com.cn](http://www.cyb.com.cn)

购书网址：[z.cn](http://z.cn)

版 次：2020年9月第1版

开 本：880×1230 1 / 32

字 数：150千字

京权图字：01-2019-6440

书 号：ISBN 978-7-5153-6082-9

定 价：29.94元

中青版图书，版权所有，盗版必究

# 目录

## 题献

## 导读

## 第一部分 作家

亚当·霍吉：积水成渊，涓流成海

布莱恩·科恩：埋头苦干，凤凰涅槃

德瑞克·墨菲：磨练技艺，直到最佳

马特·斯通：把写作当成毕生的事业

## 第二部分 传播业人士

克莱尔·迪亚兹-奥蒂斯：网络发言权意味着什么

柯尔斯顿·奥利芬特：释放出内心的西蒙·考威尔

马克·古贝蒂：博闻广识，兼济天下

萨默·唐豪瑟：让读者渴求你的信息

### 第三部分          营销业人士

艾米·柯林斯：但尽人事，莫问前程

黛比·德拉姆：金子总会发光

德瑞克·多普克：走出事业的舒适区

苏珊·弗里德曼：夺取人们的注意力

### 第四部分          导师

阿琳卡·鲁特克丝卡：像坦克一样前进

唐娜·科兹克：去教别人，财富就会随之而来

吉奥茨娜·拉马钱德兰：倦于写作也能出书

克里斯汀·乔伊·莱迪格：做事之前，先找到感觉

## 第五部分          培训师

亚莉克莎·比格沃夫：再见，“负能量”

丹尼尔·霍尔：追求卓越，而非完美

丽丝·卡特赖特：完成比完美更重要

莎莉·米勒：不懈钻研，贴近读者

## 第六部分          转型者

凯特琳·派尔：为工作做减法

克里斯汀·克洛泽：回到起点，寻找本心

杰森·拉德：“杠精”存在的意义

史蒂夫·奥尔康：游乐园里诞生的作家

题献

献给那些

相信“写作致富”的读者们



# 导读

## 欢迎来一起分享写作致富的经验

我是阿琳卡·鲁特克丝卡（Alinka Rutkowska），本书的  
导读人。

### 为什么说写作可以致富？

二十年前，我在书店里看到了《思考致富》（Think and Grow Rich）这本举世闻名的书，毫不夸张地说，这本书对我而言犹如当头棒喝。按照书中的逻辑，我对自己说：“我可以思考，所以我也可以变得富有。”

《思考致富》的作者拿破仑·希尔（Napoleon Hill）的一些观念使我的思维方式发生了深刻的转变。我开始考虑那些新思想，并且将其形成了习惯，这些习惯最终塑造了我的性格。

现在我认为自己是一个在经济上获得成功的写作创业者。我卖出的书已经超过了10万本，并且有几部作品为我带来了六位数的收入，而这一切都是从卖出第一本书开始的。但回到2010年，我的处境可能和你们现在没太大区别——刚刚开始起步，正想把事情理顺，还没有完全准备好放下我原有的全职工作去实现我写作和致富的梦想。

## 为什么你要了解书中这么多观点和看法？

告诉你一个秘密！在开始写这本书的一年半之前，我就有了写它的梦想。这件事看起来既困难又耗时，但是若想去追求自己的梦想，就绝不能拖延太久。

我发出第一封电子邮件，写给这本书的其中一位作者，告诉她我的想法，然后她非常认真地了解了我想做的事情。能得到这些卓越作家的帮助，和我一起促成本书的面世，对我来说已经足够了。

本书作者大多数都是具有企业家精神和创业者心态的自助出版作家，或者是写作创业者，但我也想介绍一些企业家——写作在他们的事业中起到了巨大的杠杆作用，因此你能看到究竟存在什么样的可能。最重要的一点是，写作有不同的方式，而它们都能带来经济上的成功。

请注意，某人之佳肴即他人之毒药。

这是我最喜欢的一句话，当你读完这本书，你就会发现这句话是正确的。有些作家甚至会发誓说，他们所做出的最好决定就是其他作家最糟糕的决定。

细节决定成败。例如，有人可能会说拥有读者通讯录（注：“读者通讯录”可以是微信、微博、QQ等任何社交软件的联系人和好友列表，或个人网站的订阅者列表。其中有你潜在或固定的读者、“粉丝”和合作伙伴）是他们成功的关键，而另一位作家可能会说这样做是浪费时间。但这种说法太笼统了，还不足以让你做出正确决定。不过你会发现，不推荐建立

读者通讯录的作家和那些非常信赖读者通讯录的作家（比如我）所做的事情迥然不同。

所以请注意我们做事的细节。

## 我们能一夜成名吗？

尽管本书中所描述的作家和创业者各有不同，但是我们都有一個共同点——我们都是白手起家。我们并非生来就名声在外，手上也并没有现成的读者通讯录。我们曾无数次地失败跌倒，但又重新站了起来……然后我们成功了，而你同样可以，所以请坚持下去。

想象一下，你坐在咖啡馆里，正在汲取本书中每一位作家的智慧，这就是本书的结构。你可以向这些具有影响力的人提出同样的12个问题，然后借鉴他们的答案。

为了使你方便阅读，我把参与本书创作的作家分成了六组，其中有些人可能同时属于好几个组别。这六组分别是：作

家、传播业人士、营销业人士、导师、培训师、转型者等。踏上这次阅读之旅，你会发现他们的秘密。

现在让我们开始吧！

# 第一部分          作家

## 亚当·霍吉：积水成渊，涓流成海

亚当·霍吉（Adam Houge）是本书推广计划的策划者，是一位精通网站图书排序算法的奇才。他是国际上最成功的畅销书作家之一，所出版的书在英、美销售排行榜上都名列前茅，而且在图书网站的销量上力压竞争对手。亚当写了许多不同体裁的作品，内容横跨宗教、爱情和商业。在三年里，他通过付费和免费试读结合的策略，在全球售出超过250万本书。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：作为一名作家，我第一次感到成功是在佛罗里达州雪白海滩上的一间小木屋度假的时候。当时我以作家的身份已经赚

到了六位数的收入，而其中大部分是在三个月的时间里赚到的，这使我不禁想到：“这样的好光景会持续多久？”我感到幸福得难以置信，诚惶诚恐的我，那时还没有给自己贴上成功的标签。

我仔细学习了图书网站图书搜索页面排序算法的来龙去脉，而我学到的第一件事就是它总在不停地变化。我靠在躺椅上，身体吸收着阳光的热量，我的妻子和孩子们正在海里嬉戏玩耍。看着海里温和的蓝色波浪，问了自己一个显而易见的问题：“如果我适应不了（这种成功）怎么办？”突然，我内心里闪过一丝坚定的感觉。这个天启一般的感觉对我来说太重要了，我不能辜负它——我下定决心，不管发生什么事情，我都要把写作这项事业做好。而且如果很多人都在做，我为什么就不能做？就在那一刻，我明白图书网站会让我很容易适应这项事业。不管图书网站发生什么变化，我总能找到让我的书保持在网页顶部展示的方法。我回想起图书网站所做的一系列改变——即使发生了重大的变化，图书网站还是希望自己平台上的商人能够获得成功，所以它将自己变得好用。



从那天起，我每年都能从自己的书中赚到六位数的收入，从未间断过，其他一些数字产品也为我带来了好几次六位数的收入。

通往成功的最大障碍就是害怕——害怕改变，害怕失去，害怕不能进步，害怕失败。但是所谓的害怕只是一个谎言罢了，如果不去尝试，你是不会获得任何成功的。迈克尔·乔丹投篮失误的次数超过9000次，然而他是有史以来最好的篮球运动员之一。

请敞开你的思想，接受各种可能性。无论你是一个新手作家还是全职作家，你都可以不断前进和成长。但是如果不主动去做，你就永远不会对某件事很擅长。如果你不能正视失败，那就永远不会成功。“决心”是这个世界上最成功人士的一种心态和品质，请保持专注，保持决心，保持信心。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A: 对我来说，成功的关键是知晓我的读者想要什么或者需要什么——他们想要什么样的传递方式，在哪里才能找到他们并与他们联系，一切都与“定位”有关。你想说服别人尝试一种新食物吗？或者想鼓励他们做出正确的决定？又或者想让自己的话在他们的内心和思想中占据一定的位置？你可以用一种他们最有可能从中学习和成长的方式来传递这个信息，同时让他们喜欢上向你学习的过程。读者们会感谢你，并且与周围更多的人分享。这样一来，你自然能获得五星级的评价和口碑。同样的道理也适用于传递一个精神上的信息，一个激励性的信息，或者销售一个产品或一本书。

我们常常试图向别人推销一些东西，所以，我们也可以通过自己的行为来推销自己，使人们喜欢我们，并成为我们的朋友。我们把自己的技能和能力推销给招聘人员，他们便可能雇用我们；我们推销自己的观点，别人便可能信任我们。卖自己的书也是一样，销售是一种沟通的方式，应该是内心和情感的对话，而不应该是低级庸俗或者纯粹的“卖东西”，我们可以通过传递的信息来赢得信任、尊重并认真对待买家的利益。当你明白如何做到这一点时，去开发一个产品或者写一本人们喜

欢的书就会变得十分容易，即使是从小说创作的角度来看也是如此。读者对小说中的人物越感兴趣，就会越喜欢你的这个故事。通过了解人们想要什么或需要什么，来获得他们的情感投入，你将拥有一个写作创业的良好开端。最重要的是，这一点帮助我写出了出色的作品，创作出鼓舞人心的、有影响力的书籍以及引人入胜的故事。在此之后，我又学会了在哪里找到受众，随后拥有了一些忠实的读者。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：“失败”是一种心理状态，它会使你的精神变得消极，阻碍你前进。我先来回答上面的问题——我成为职业作家已经有一段时间了，确实遇到过一些阻碍我的问题。

到目前为止，我最大的“失败”是在流量渠道和细分市场的选择上缺乏多样性，以及未能尽早地与他人合作。但正是这

些“失败”使我获得了现在的成功，因为我并不认为这些问题是失败——我把它们看作我成长中的经验教训。有一年，由于自己的错误，我的收入突然下降了，然后我明白了弥补收入下滑和保持增长的唯一方法就是“多样化”（包括产品和渠道的多样化）。

许多作家和创业者面临的最大问题是他们在自身发展的问题上采取了“一条腿走路”的策略——只有单一的收入来源，只有单一的流量引流方式来发展“粉丝”基础。当然不管怎么说，收入也好，流量也好，都是从“第一个”和“第一种”开始的，但是当你掌握方法之后，你需要结合其他收入来源和引流渠道，才能在市场趋势出现变化的时候为自己带来平衡。俗话说，积水成渊，涓流成海，收入和流量也是如此。你应该这么做：售卖不止一本书，推出不止一个作品系列，送出不止一件免费的东西，而且要有不止一个平台。但同时，要把注意力集中在产出最快、效果最大的事情和平台上。维尔弗雷多·帕累托提出过著名的“二八法则”（Pareto principle），你20%的行动将带来80%的预期结果。所以，请专注那20%，它能最快地帮助你成长，并使你成为专家。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我曾做过很多关键的决定，如果没有做出这些决定，我就不会有今天的成就，所以很难说哪一个是我的最佳决定。

第一个关键决定是“从一开始就启动计划”。如果你不开始去做，就永远无法享受最后的成功。所以，请立刻开始行动吧。但当我开始之后，我所做的最重要的决定都来自我从错误中吸取的教训，比如让我的书单多样化，让我的读者可以买到更多的书。后来我在图书网站上拥有超过120部作品和合集。有人曾写信告诉我，他们买了我的每一本书。

另一个关键决定是“将作品系列化”，不止写一部作品，但也不是只追求数量。如果你有更多的作品可以出售，想达到100万本的销量就会更容易。例如，你写了100本书，那么每本书的销量只要达到1万本，你的总销量就能达到100万本，这比你把单独一部作品卖出一百万本要容易得多。而同时，一个拥

有系列作品的作家，如果能同时出版12本这个系列的书，就能比一个同样出版12本书，但是这些书互相之间没有关联的作家卖出更多的书。你可以在自己擅长的领域内将作品多样化——写一个系列的书，并将每一本写好。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：我做过的最好的投资？我想有好几个。首先是投资自己的理财教育。我上过别人的课，这些课程花了我数千美元，但是我从中所学到的概念，已经使我获得了至少六位数的收入。

另一项重要的投资应该是我的读者和客户。我投入了很多时间在他们身上，以确保他们正在学习，正在成长，而且热爱他们所读到的东西。他们都是活生生的人，而不是冷冰冰的数字。他们对你来说非常重要，你对他们的投资越多，他们对你的投资就会越多，无论是从友谊的角度、个人的角度还是消费

的角度。对他们来说，你就是明星和名人。所以，他们需要真切切地感受到和你的接触。

我最后一项好的投资是对合作伙伴的投资。没有他们以及我的读者，我就不会有今天的成就。因此，如果我必须确定哪一项是我最好的投资，那就是在我周围的人身上的投资，我用很多时间去真诚地关心他们。我交了一些非常出色的朋友，并在这个过程中赚到了一些钱，这样的事情简直棒极了！

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：我会选择我的读者通讯录，因为我的收入都在这个列表中。你的收入支票是由你的“粉丝”群体开出的，你的生计，你的激情，你的影响力，以及你作为一名作家所做的一切，全部都始于你的读者，也终于你的读者。如果没有他们，你怎样写作变现呢？

我们最大的问题是不知道如何扩大这个通讯录，如何正确地使用这份名单，以及如何恰当地与“粉丝”群体联系。一旦懂得了如何去做这些事情，你就会明白，最重要的事就是了解你的“粉丝”群体，以及如何（通过写作的方式）满足他们作为读者的需求。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我非常珍惜无所事事闲坐着的时间。我喜欢冥想，想要花较少的时间用于工作，而将更多的时间放在享受生活和重要的事情上。我所说的绝不是“懒惰”，我只是有一种习惯，会站在我的时间以及如何有效地使用时间的角度上来看待事物，这样我就能拥有更多的时间去做我喜欢的事情。这个习惯迫使我意识到每天的时间是有限的，任何人都有可能赚到10亿美元，但是没有人会比你拥有更多（或者更少）的时间。对任何人来说，一天都只有24小时，你想多得到一分钟都不行，时间



面前人人平等。生命如白驹过隙，是非常短暂的。如果你想要产生尽可能大的影响，就要找到什么事情可以用最少的工作给你带来最大的影响力。因此，我找到了一些方法来接触更多的人，卖出更多的书，赚取更多的收入。我学会了如何比其他作家更快地扩大我的读者通讯录，以及如何比我的许多同行更快地增长和扩大我的财务规模。

我每一个小时的工作都价值数千美元，而且我觉得我的时间价值其实比这更大。为了赚取更多的收入，大多数人都会延长工作时间。但是相比延长工作时间，我更愿意努力想办法让每一个小时的工作都更有价值、更有影响力、更有意义，这样我就能获得更多的时间去做那些对我来说很重要的事情，同时尽可能去接触更多的人。

“一向年光有限身”，你不过百年的人生只能完成有限的事情。所以，完成更多事情的关键不是工作更长的时间，而是学会如何利用你有限的时间去做更多的事情，这就是为什么我们要更“聪明”地工作而不是更“努力”地工作。我相信，如果掌握了这一点，你就能在任何你想做的事情上取得成功。

Q8：如果用你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我会立即建立我的读者通讯录（包含客户群体和合作伙伴）。如果读者通讯录就等于金钱，那么利用别人已有的通讯录不是更有效率吗？你可以不在前期支付费用，而是和别人分享你的一部分后期收益，从而免去前期自掏腰包和耗费心力的麻烦。所以，如果我必须从头开始，那么就算我的银行账户没有一分钱，我还是可以得到一个域名，使用一个网站，按照合作伙伴的读者通讯录来推广我的作品，然后在一两个月之内获得全职收入。或许我开始的时候仍然需要一两百块钱，但我可以从朋友那里借到这些钱，用之后的收入还给他。所以，就算没有前期投入，我仍然可以用这种方法在不到一年的时间里赚到六位数的收入。

Q9：关于图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：“靠自己”。我经常听到人们说，建立一个读者通讯录就够了，这就是你所需要的全部。然而不是这样的，读者通讯录只是一种工具，而不是最终目标。它的联系人数量应该一直保持增长，但是你怎么运用它会决定你的事业能达到怎样的高度。正确使用读者通讯录的一个方法是用来寻找你最初的合作伙伴，你拥有的合作伙伴越多，你的影响力就越大。

很显然，找到10个各自拥有2万人读者通讯录的朋友，并由他们帮你推荐作品，比你独自来建立一个20万人的读者通讯录要容易得多。你的读者通讯录应该用来建立这样的联系，尽可能找到这样的朋友和合作伙伴，并利用他们的受众群体来宣传自己，从而最大限度地利用你的资源。因此，请对交叉推广和帮助他人持开放态度。你越真诚，帮助别人越多，得到的帮助越多。相对于刚认识的人，人们往往更容易接受朋友推荐的人选。所以，你要引起他们的注意，然后进入他们的朋友圈！如果我能给你一些建议的话，那就是尽快投入到一个多作者的项

目中去，因为这是你建立这种联系的极佳方式；如果你就是这个项目的创立者，那就再好不过了，每个参与项目的人将来也可能成为你有力的工作伙伴。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我会静下心来，坐下来写出所有需要做的事情。接着我会另起一页，按优先顺序再把事情理一遍。然后我会把它们写在我的日程表上，在心里定下一个截止日期，以确保事情都能完成，同时把它们分解成更容易控制的小任务。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A：首先一定要关注图书网站作品在页面上的排序，理解它是我作为一个作家成功的关键。如果你想售出更多的书，你必须学会如何才能使图书网站将你写的书展现在更多人的眼前，然后充分利用他们给你的方法，用到极致。

第二个建议是立即开始制作多作者的图书合辑和项目。在你的领域里，你可以联系的人越多越好。你写的内容类别——无论是小说类作品还是非小说类作品——并不重要。你认识的人越多，就会有越多的人来助你一臂之力，你的经济状况就会越来越好。

## 布莱恩·科恩：埋头苦干，凤凰涅槃

布莱恩·科恩（Bryan Cohen）是《今日美国报》（USA Today）评选出的最畅销小说和非小说作家之一。作为《卖出更多书》（The Sell More Books Show）这档节目的主持人之一，他已经连续200个星期和大家分享写作和图书营销界的最新消息。作为一名文案撰稿人，他与人合作撰写了1200多本图书的介绍。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：想成为一个成功的作家和创业者，其实没有所谓的正确道路。有些人在掌握升级事业所需的技能之前，就找到了适合

自己的发展方式或者行业，但我完全不是这样。

在大学里上最后一节创意写作课的时候，我就知道现实世界中有一个巨大的问题等着我。完成教授给我布置的论文和作业时，我感觉棒极了；但实际上，我在大学前四年里独立创作的作品只不过是几部温室花朵般的校园剧本，如果没有一个权威人士时刻不停地紧盯着我，我都不知道该如何坐下来完成教授布置的这些任务。后来我离开学校搬到芝加哥，感受到那里明亮的灯光和寒冷的冬天之后，我很快意识到，如果我想走向成功，那就必须改变自己，成为一个积极主动的人。

在芝加哥的头三年里，我做过很多工作，从打零工到兼职数据录入员，再到穿上星巴克咖啡师的绿色围裙。每天清晨的时候，大约凌晨5点，我会闻到咖啡的香气，然而晚上坐在电脑前时，我就会痛恨自己。我想写作，我到底写出了什么东西并不重要，我只是想把屏幕上闪烁的光标变成一些有创意和灵感的东西。我希望在具有创造力的工作和财务上都取得成功，但我不知道应该怎么做。

我在灯光昏暗的俱乐部和酒吧里表演即兴喜剧，但除非我能跻身“周六夜现场”（Saturday Night Live）节目里万里挑一的顶尖喜剧演员行列，否则我就不得不另寻出路。离开学校几年之后，我通过很偶然的机会发现了“自由写作”这条路。我找到了一个网站，只要创作一篇400字的文章导读或者内容介绍就能得到这个网站支付的15美元稿费。经过计算，我发现我可以通过写稿自力更生，并开始逐渐偿还自己的大学债务，如果每天写八篇文章，我还可以存一点钱在银行里，于是我开始每天坚持这么做。

我非常需要钱，然而我很快就文思枯竭，面临写作瓶颈。我戴上耳机听着音乐，还设置了一个倒计时闹钟，我要让自己写得越来越快。我写的文章越多，就能越快摆脱心中失败的感觉。一开始，我45分钟完成一篇文章；当改善自己的写作方法和技巧之后，我能一小时写三篇。然而这就是我想要的吗？我一度开始怀疑自己的价值是否的确高于我在星巴克所拿到的最低工资。



在那些日子里，我逐渐养成了进入社会后的职业操守。有时候我会进入一种难以置信的不安定状态，有时候也感到心灰意冷，甚至会这么想：“反正我永远也成不了大器，那做这些事情又有什么意义呢？”但我还是坚持不懈，最终找到了一份写作的工作，这份工作的薪水更高，而且工作时间更短，然后我只需要用空出来的这些时间做一些更有意义的事情。

在追求自由职业的过程中，我偶然建立了一个关于“创造性写作”的博客。大概在我付费写作的事业步入正轨的时候，我开始关注自己网站上的浏览量。我写博客两年之后，似乎明白大多数来读我文章的人都关注同一件事，而且只关注这件事——“创造性写作”能帮助他们突破自己的写作障碍和瓶颈。我的运气不错。写这些启发性的内容对我来说和创作即兴喜剧差不多，好像我的生活经历已经教会了我写这些启发和提示。如果这就是读者们想要的东西，那我非常乐意写出来和他们分享。

在写了70多页的写作启发之后，我看到自己网站的流量增加了，于是我很想知道，免费让读者们阅读我写的东西是不是

值得我所付出的努力。我读到了一篇关于自助出版的文章，它教我在自己的网站上创建一个包含1000条写作启示的PDF文件，并标出10美元的价格来销售这本电子书，然后看看有什么进展。我未来的岳母第一个购买了这个10美元的内容……在某一段时间里，她甚至是我唯一的客户。这个PDF文件恐怕有着世界上最丑陋的封面，当发现它无法为我带来理想的收入时，我决定另辟蹊径。我也不知道怎么利用电子书和数字出版平台，但我仍然像狗啃骨头一样一头扎进了电子书事业。

我未来的妻子是个天才，她帮我重新设计了这个PDF文件的封面，在2010年9月，我又重新整理了这本书的内容，并把它放到图书网站上。最开始的30天没有任何销量，然后我改变了策略，把我个人博客上的150多个页面都链接到我的图书销售页面，订单开始慢慢出现。之后我更加努力，在自己参与的每一个写作网站上都建立了客座博客，增加与他人的互动，从而引起更多的关注。就这样，我的电子书销量很快增加了不少。从2011年1月开始，我这本小小的书在广阔互联网的一个小小角落里，每天都能卖出一本。随着我的博客之旅和网站营销的全面展开，这个数字在2011年年中的时候增长到了每天20本。

Q2：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：在我不断发展的自由写作事业和稳定的销售收入之间，我有一个选择，要么把自己的写作事业提升到一个新的水平，要么安于现状躺在功劳簿上睡觉。非常不幸的是，我选择了后者。

三年后，我舒适的生活开始走下坡路。我后来写的关于写作启示的书从未达到第一本的高度，而且销量开始下滑。现在我已经为各种各样的出版物写了成千上万篇博客文章，但我的收入在过去的每个季度里只有很小的增长。如果我在毕业后的头几年里能养成积极主动的心态，那么我将获得更大的成功，和现在根本不可同日而语。相反，我变得懒惰，只是眼睁睁地看着存入我账户的被动收入变得越来越少。直到我的收入下降

到“最好考虑卷铺盖回家”这种程度的时候，我才重新找回了自己的创业热情。

我开始与一些服务于作家的自助出版人建立联系。我用过去表演戏剧的技巧来组织网络活动，这让我在成千上万的作者中变得颇有名气。我与其中一个出版人的联系促成了《卖出更多书》这档节目的创立，我们下定决心要让这个节目出类拔萃。虽然这意味着我们要做更多的工作，但是我从之前那段黑暗的岁月中已经认识到，面对艰苦工作选择逃避对我没有任何好处。

我坚持执行规律的计划，包括每天早上去写作合作社写小说。我在一年内完成了四部小说，并将自己的自由职业提升到了一个新的层次——我为很多出版物代笔，其中包括《企业家》（Entrepreneur）、《快公司》（Fast Company）和《公司》（Inc.）等极具影响力的商业杂志。我穿梭于播客、小说和自由职业之间，每天的时间所剩无几，但我的收入稳定，生活相当不错。

Q3：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我最初从博主史蒂夫·帕夫林纳那里听说了“策划大师”（master-minds）的概念，后来通过广泛阅读和收听有声读物，我学到了更多。但直到2014年底，我才加入了第一个团队。我与22位志同道合的作家一起谈论我的事业和写作，每月两次，这使我自己所有轻率的想法都得到了客观的反馈，同时也使我的团队伙伴可以去寻找那些我从未想到过的机会。

摇滚自助出版社的西蒙·惠斯勒观察了我作为自由职业者的全部活动和我为其他作家每周所做的播客，他发现二者之间存在明显的脱节。他问了我一个问题：当我只能专注某一个受众群体的时候，我为什么要把自己的时间和精力分散到那么多领域上呢？而我没办法给出一个令他满意的答案，当然，那时候我在事业的每一个部分都可以说是深深投入其中。当他建议我放弃自由写作，开始专心为其他作家撰写内容时，我茅塞顿开。

我没有犹豫，立刻在我的网站上创建了一个销售页面，链接了一个电子书单，并在播客上推广其他作家的作品。当时我并没有收取很高的费用，这可能是我第一个月就卖出了100多篇图书推介文章的原因之一。

从那以后，我们多次提价，到现在总共卖出了1200多本图书的推介文章。

在我被称为“图书推介家”之后，我将业务扩展到了课程培训和辅导领域——教别人如何做策划推广，我用增加的这些收入雇用了一些兼职工作者来帮助我完成庞大的工作量和后台任务。从那以后，我的事业也经历了起起伏伏，但我学会了一个定理，那就是“勤奋工作+一个经得起考验的好创意=成功”，这事实上也为我以后的成功奠定了基础。

Q4：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A: 任何一个作家的成功之路可能都会和我所经历的完全不同，然而，无论从事什么行业，这世界总会有一番天地给你去打拼，总会有空间让你建立一套适合你自己的一定之规，然后你就能去做别人不愿意或者不能做的事情。或许有时候你不得不去做一些让你感到不甘心的事情，又或许有时候你什么都不想做，这都是很正常的现象。但只要你坚持不懈，不断努力，让你的目标客户得到他们想要的东西，那么你也一定会走出自己的黑暗时期，实现涅槃重生。

## 德瑞克·墨菲：磨炼技艺，直到最佳

德瑞克·墨菲（Derek Murphy）曾在佛罗伦萨学习美术，在马耳他学习哲学，还在一些中世纪城堡里举办过写作静修活动，美国有线电视新闻网（CNN）还为此进行过特别报道。德瑞克每个月都会旅行，他怀着冒险精神在不同的地方寻找灵感，同时不断探索提高效率的技巧和激励自己的策略，以此来避免拖延并创作出重要的作品（这是一场持久战）。他写的是非小说类书籍，内容有关创意、青年科幻和幻想，他也为其他作家提供出版工具和图书营销资源。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？



A: 我参加面试之前，整理了一下我的外套，走进会议室，决心给人留下一个好印象，但马上就意识到一定出了什么问题。大学董事会的五名成员坐在一张擦得锃亮的长桌一侧，脸上带着自命不凡的微笑。我在他们对面坐了下来，我们中间放着我写的一本书，那是我引以为傲的作品。要知道，我的书最初推出的时候曾经遭遇惨败，在那之后，我几乎彻底放弃了写作。但是我并没有放弃这本书，而是回到学校，学习书籍设计和市场营销，并花了数年时间修改我的书，提高质量。我竭尽所能去为这本书展开营销工作——我联系了很多书评家，建立了一个网站，参加国际书展，在知名博客和网站上发表自己的观点，甚至获得了足够的知名度，并向一家俄罗斯出版商卖出了4000本。

然而在我停止营销工作之后，销售额就降到了零，于是我不得不又去面试一份在大学里教书的工作，虽然这并不是我真心想做的事情，但却是我迫切需要的。那时候我被迫卖掉自己的藏书来付房租，我的妻子在机场做着一份很辛苦的糟糕工作，在我攻读文学博士学位期间，她在那里的免税店里当售货员，售卖小饰品，赚取着微不足道的工资。这使我备受打击，

觉得自己就是个彻头彻尾的失败者。我决心走进会议室参加这个面试的时候，我告诉自己是时候改变这一切，找一份真正的工作了。我知道面前的五个人之中有一个是我的支持者，这个人是我研究生导师的一个朋友。但另外几个人脸上的表情看起来使我感到很不安，好像他们认为这是在浪费时间，而且其中一位女士明显对我怀有敌意。这位女士拿起那本书，把它翻过来，指着我写的出版说明。

“这是你写的书，对吗？是你自己出版的？”她的声音里流露出轻蔑的意味。我当时手心冒汗，心跳加速，喉咙里痛得发紧。看来这不是一次面试，而是一次伏击。我点点头，看得出他们已经决定投我的反对票了。在他们的教学岗位中，没有一个岗位适合自助出版作家。我在面试过程中气势汹汹地大声说话，演示了一场有史以来最糟糕的教学试讲，当试讲结束的时候，我终于松了一口气。走出会议室，我站在树下，落日的余晖透过树叶斑驳地落在身上，我握紧拳头，发誓再也不会这样去乞讨一份工作。

首先，我成了一名专职图书编辑，然后借助自己的美术背景开始设计书籍封面。虽然这样的工作很辛苦，但不到一年，我挣的钱就足够让我妻子辞掉免税店售货员的工作了。我很想弄清楚如何帮助我的客户卖出更多的书，所以我又学习了关于互联网销售和市场营销的知识。在设计了一千多本书的封面，并与数百名畅销书作家合作之后，我开始真正对出版业有所了解。

我意识到，对于大多数作家来说，最大的挑战是营销——看到那些绝望的作家们在推特（Twitter，社交媒体，类似于微博）和脸书（Facebook，著名网络社区）上群发垃圾消息，乞求别人购买或者支持他们写的书，我感到很痛苦。即使我设计的封面非常精彩，但它只有被展示在读者面前才行。正如我所发现的，拥有一本精美封面的好书并不足以保证长期的良好销售。而且更糟糕的是，大多数图书的营销策略不仅不真实，让作者本人感到不舒服，而且根本起不到什么实际作用。

在2014年，我出了一本叫作《图书营销已死》（Book Marketing Is Dead）的图书，想帮助作家在不使用垃圾邮件策

略的情况下推销他们写的书。这本书好几年都是免费的，而且在好几种类别的图书里都常常排在第一（直到现在，这本书还可以在我不投入时间或推广费用的情况下助推我在网上的排名）。《图书营销已死》是开展互联网业务的基本入门读物，它告诉人们这项事业靠的是通过提供价值和培养与读者真实的关系——而不是肮脏的营销技巧——来推广你的书。

但我不想成为那种只谈营销而不写书、卖书的人（我的非小说类专业书籍确实很畅销，但我想证明我的策略和实验性的出版工作同样适用于小说类书籍）。当时，我的事业已经发展到只需与妻子全职旅行，在世界各地写作会议上发言的地步，但我并不满足于此。我想靠自己的书谋生，而不是仅仅帮助别人出版他们的书。

所以我决定出版自己的小说。和我的博士学位论文相比，这件事更艰难、更痛苦，更折磨人的灵魂，也更具挑战性，但我已经准备好了一些素材。有两种独特的策略对我帮助最大。首先，由于我没有创作和完成一部完整小说的经验，所以我允许自己在小说第一部分做了一些尝试——使上半部小说以扣人

心弦的悬念来结尾——并将其出版。其次，我又为大部分内容设置了几个月的免费阅读时间。

因为我没有小说的推广平台，所以上面是我零费用营销推广最简单的方法。同时，我在平台和用户建设上进行了投资。我为自己的小说建立了一个网站，并根据自己感兴趣的小说主题类型建立了一个作者联盟网站。大多数作家对写博客都持有怀疑态度，小说作家尤其如此，这使得我的小说网站意外地引人关注。我把自己想写的主题类型确定下来，把这些小说主题中我最喜欢的书和内容列出一个清单，突出推荐别人的书，而非我自己的。就这样，我的书单推荐文章在“谷歌搜索”的几十个关键词搜索排名中，都排在第一页，例如：

- 最佳吸血鬼小说
- 最佳时间旅行小说
- 最佳美人鱼小说
- 最佳天使小说

在没有任何营销活动策划和广告投入的情况下，我每天大约有500名高精度引流的访客和50个选择关注我的访客。我用一系列精心撰写的、充满有趣故事的自动回复来回应访客的留言，让读者喜欢我，信任我。我在网站上给他们提供了免费的图书或样章，鼓励他们阅读我的作品，并把他们变成我的“粉丝”。所有这些都是自动进行的，因此我可以专注写作，而不必花费太多时间和精力用于图书营销和推广。

与此同时，我为相关兴趣领域的作家们建立了一个网络社区（作者联盟网站），几年之后，仅仅通过脸书的互动，我就和几十位我所在流派的畅销书作家成了朋友。我鼓励别人，支持其他作家，几乎不要求任何回报。我也做了一些打破常规的事情——使用从来没有人使用过的图书营销策略，例如通过赠书建立一个多达25000人的读者通讯录，这也使我既能向自己的目标读者提供具有吸引力的东西，又有机会去推广其他作者的书。

在6个月内，我获得了这样的回报：

- 1000+条评论——都是真实而自然的评论，来自喜爱我作品的读者

- 2.1万美元的销售额——600万页的阅读量和超过20万次的下载量

- 2.7万名订阅者——都希望读到我接下来的作品

2017年，我在这一年内完成了五本书，得益于一个图书网站首页推荐位置和续集预定。我在这一年4月份就赚到了8287美元，我想我已经成功了……但是我跟不上要求严格的时间表。我错过了发布的最后期限，预订特权被取消了。失去了严格的截止日期约束，自我激励就会变得非常困难，我的销售额逐渐下滑了。我感到筋疲力尽，甚至感到沮丧。但我并不担心，因为我已经证明，我完全可以以作家的身份来谋生，而且收入是大学教授平均工资的两倍。

在接下来的一年里，我花了很多时间把自己已经开始写的书进行润色并完成，同时学习写作技巧和故事创作，还计划推出我认为会卖得更好的新系列作品。唯一的问题是，如果我把所有的时间和金钱都花在图书营销上，我就不能专注写新书。

我意识到，解决这一问题的办法之一就是写一些能够自我推销的书，并拥有吸引新读者的渠道，让他们自然地成为我的“粉丝”。因此，我开发了一个全新的系统来有意识地创作畅销书，消除所有的担忧和疑虑，并获得免费的曝光度，这就使图书营销变得没有必要了。

你需要写读者喜欢读的书。“哈利·波特”系列图书的作者J. K. 罗琳说：“语言是我们最取之不尽的魔力源泉。”无论你是坐在书桌上使用纸笔，还是坐在海边使用笔记本电脑，写作都是一种纯粹的创造活动。在任何时候、任何地方，你都可以无中生有地完成创作，就像雅典娜女神手持长枪、身披战甲，自己从宙斯脑袋里跳出来准备征服世界一样。写作是一种魔力，它令人兴奋，又神秘莫测，因此有时候也是不可捉摸的。倘若灵感没有出现，你该怎么办呢？如果你不能真正控制自己，你又能战胜拖延症呢？更重要的是，如果天地在你耳边低语着灵感，这时候你是在履行“与世界分享智慧”的一个神圣而必要的责任……你为什么不能让每个人都来买你写的书呢？



创造力通常与谋生或者经济效益无关，真正的艺术本身就是一种奖赏。常识告诉我们，写作必须充满激情，做自己真正喜欢做的事，否则你的作品就会被消费者的利益所玷污，会被烫上铜臭的烙印。这种意识形态的唯一问题是，大多数人写的书都没有人想读。但不管怎样，他们还是出版和销售了这些书，希望运气能压倒诸如“是否有人愿意为自己的作品付费”这样的实际问题。

很多人喜欢拿破仑·希尔所著《思考致富》中的这句名言：“你相信什么，你就能实现什么。”但是如果真的读过这本书，你就会知道考虑金钱只是第一步，第二步是提供价值。拿破仑·希尔这样写道：“想要钱是一回事——每个人都想要更多的钱——但变得更有价值完全是另一回事。许多人把自己的需要误认为是自己应得的东西，你的经济需求和愿望与你的价值无关。因为你的价值完全取决你提供有用服务的能力，或者你引导他人提供这种服务的能力。”

在拿破仑·希尔列出的自我心理分析问卷中，他提示我们要经常问自己这些问题：

- 我是否提供了力所能及的最好的服务？我还能改进这项服务中的任何部分吗？

- 我是否提供了尽可能多的服务？

- 我花了多少时间在徒劳无益的努力上，而我本可以利用这些时间做得更好？

- 购买服务的人们对我提供的服务满意吗？如果不满意，是什么原因？

我开始意识到，创作与人们有关、对人们重要的作品会带来更大的价值。人们没有责任和义务来支持我的创作习惯，我的工作应该是创造具有内涵和明显价值的作品。这是我的博客包含的基本观点。

一般来说，营销和商业的秘诀不是说服人们接受你所拥有的东西，而是制造人们希望得到或者需要的东西。当我决定听从拿破仑·希尔的建议，并且写出更好的书，让更多人喜欢之后，我才获得了作为一名作家的成功。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：你如果想完成一本书，那么请去相信自己的作品是一部灵感迸发的杰作，是“前所未有的天才作品”吧。这可能会给你带来信心和热情，让你即使遇到困难也能继续前进。但你如果想成为作家并通过写作致富，那么就必须遵循拿破仑·希尔的建议，始终努力提高你所提供服务的质量和数量，并关注读者的满意度（对于小说，你的服务就是阅读体验本身；对于非小说类作品，你的服务还可以包括引导他人采取行动）。

人们应该提供与寻求的报酬同等或者更大的价值。有些作家可能并不接受这样的理念，他们对创作通常都有一些根深蒂固的想法，所以现在我们来深入探讨一下他们的想法。

### 想法一：激情带来品质。

事实并非如此。有许多初出茅庐的作家，他们拥有极大的热情，但写作技巧却非常糟糕——技巧部分来自重复和练习。

激情的作用是帮助作家在很多年写作都不能获得成功的情况下，仍然坚持不懈，直到他们开发出必要的技艺，并且想明白如何写出读者喜欢的书。

相信“激情带来品质”这一理念的人，也认为饱含激情写出的书在某种程度上才算得上更好的作品——即使没有人想读它们，甚至没人读才算格外好的作品。

## 想法二：质量等于价值。

一些作家有这样的想法，因为他们对自己写的书如此上心，为其倾注了好几年的心血，仔细斟酌过每一个字，让每句话都熠熠生辉，所以这本书一定更有价值。这种想法是不正确的，你花的时间，或者你投入的心血，并不能保证会增加作品的价值——也不一定会让作品变得更有趣——因为激情是无法互相传递的。你喜欢写作，读者也很喜欢阅读，但读者并不在乎你的激情。如果你的故事没有引起他们足够的兴趣继续读下去，他们就不会喜欢这本书，无论你多喜欢写也没用。

### 想法三：价值和激情能够共存。

我从作家群体中听到的最普遍的反对意见是“为钱写作是一种折磨”，而且他们就算精神上想为钱写作，实际操作上也做不到。激情来自不确定性和恐惧感——这正是作家们沉迷不已的——追求激情所带来的威胁也使成功的愉悦格外令人着迷。

然而，几乎没有多少读者想追求某种全新的非典型阅读体验。他们不想感到困惑或者完全摸不着头脑，而只想要一些令人满意的、吸引人的东西，能让他们屏住呼吸、专心致志的东西。他们想看到自己喜欢的角色和关心的情节，他们翻页的时候，仿佛周围的一切都暂停了，只想急切地知道书中接下来会发生什么。如果你想创造一种令人惊喜的读者体验，就必须提供价值；如果你想大幅度提高你的价值，那么就必须磨炼你的写作技艺——保证作品质量，提供价值，同时又能吸引读者兴趣——直到你在自己的领域中达到最佳。

你是愿意选择一位内心充满热切渴望但缺乏经验的脑外科医生，还是愿意选择一位十分精通业务并且能更快更好地完成手术的人呢？写作几乎是唯一一种被误解的职业——人们认为，如果你始终如一地创作出读者喜爱的高质量作品并以此谋生，那么你一定有什么地方是错的。

难道你不愿意因为读者喜欢你写的书而得到报酬，反而愿意因为他们同情你是一个忍饥挨饿的艺术家而施舍你吗？难道你不愿意去写读者喜欢的书，反而愿意去写没人喜欢的书吗？难道你不想从读者那里得到好评和推荐，反而想看到读者因为无聊而放弃阅读，并留下那些负面评论吗？如果你深入观察那些靠写作谋生的作家，就会发现他们之中只有一小部分人成了意外的幸运儿，因为他们的激情恰好与读者的共鸣重合。而其他作家都在使用一个精确的系统——有目的地创作出读者喜爱的书籍，这是作为作家谋生的第一个秘诀。

你也可以做到，但首先你必须愿意这么做。

## 马特·斯通：把写作当成毕生的事业

马特·斯通（Matt Stone）以前是个充满激情的纯粹主义者，做了大量健康和营养方面的研究，并将其记录在自己的博客上。他没有任何专业技巧，也没有什么创业的兴趣，或许是最不可能成为企业家的那种人。然而事实是，他如今在网上拥有大量追随者，成了热销多本作品的畅销书作家，并执掌着一家年销售额近20万美元的企业。这一切成就都是在马特·斯通从未读过一本关于创业、商业、网络营销或任何类似书籍的情况下实现的。

当马特对健康和营养方面的研究兴趣逐渐减退时，他便回顾了自己在8年的网络之旅中通过观察别人所学到的全部经验教训，又从自己大量成功和失败的经历中汲取了更多的经验教训，然后与合作伙伴一起创办了一家优秀的公司。这家新公司短短几个月就取得了成功，出版了很多本销量成功的书，并在

出版业引起了一些轰动。很明显，这些重复的成功并不是因为运气好。

事实上，马特对自己的工作了如指掌，推出的一些项目就是为了展示策略、技巧和知识。那些像他一样似乎不太可能创业成功的人们可以利用这些知识，在网上实现成功且可持续的自主创业。

马特·斯通自2014年首次面向作家社区推出这些服务以来，已经帮助3000多位作家售出了数百万本书。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：事实上，我在出版自己的第一本书之前，就已经在经济上获得了成功！在出版传统意义上的书之前，我在自己的网站上售卖我写的内容。最开始，我将某个内容单独销售，然后把



不同的内容制作合辑销售，接着将音频和视频添加到合辑中，以超过100美元的价格出售。当我在图书网站和其他销售商那里卖书之前，我自己的网站每月就能赚到大约1.5万美元；在我第一次售卖我那些连封面都没有的书时，我就已经能做到全职销售！这是多么可怕的事情，我只是将那些无格式的word文档排版保存为PDF格式文件而已！

之后，我正式出版这些书的第一年就赚了大约6500美元，第二年我赚了23000美元。第三年，当我终于摆脱了不喜欢的工作时，我的网站赚了大约4万美元。

无论是过去还是现在，我都认为这是我一生中最伟大的成就。我惊喜地意识到，我不用上班就能过上成功的生活，“成为一名成功的作家”并不只是成功人士所鼓吹的白日梦。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我认为我成功的关键是“坚持”，而我“坚持”的关键是我非常喜欢我所做的事情。在我以前的生活中，我从来没有

做出过什么很有成效的工作，更不用说有所成就。我讨厌工作、事业和一切与金钱有关的东西，我最长的连续全职工作（从16岁到33岁）只有9个月！

但当我出于好奇心去追求我真正想追求的东西时，我既没有目标，也没有终点，从一开始就没有任何追求经济利益的意图，那时候我就是个在兴头上的狂热分子。我极度渴望知识，而且完全被迷住了。

短短几年的时间里，我从一家健康食品店的收银员变成了一位健康与营养领域的著名学者，专攻新陈代谢和饮食失调，我被邀请在多达500人参加的大型会议上发言。

我认为，通过乐趣来提高工作效率是一门真正的科学。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：作为一名作家，我最糟糕的决定发生在我的事业向付费服务转型的时候！我在2009年1月1日发布了自己的第一本书和一个新的网站。在那之前，我已经在博客上建立了自己的读者群体，我觉得自己是个了不起的人物了，然而事实并非如此。在没有任何规划的情况下，我推出了自己的第一本书和一份每月付费的时事通讯，完全不知道接下来会发生什么。第一天我赚了大约400美元，感觉自己就是“世界之王”（哈哈）！然而，第二天我只赚了150美元，接下来的13天我什么都没赚到……一笔收入都没有！

推出一款真正的付费产品之前，我觉得自己肩负使命，热爱追求知识，热爱作为一名思想家和教育家来提升自己的专业知识和技能。但当金钱滚滚而来的时候，我变得欣喜若狂，然后收入戛然而止，我又变得挫败和沮丧，一度对自己的事业失去了兴趣，开始热衷当日冲销的股票交易！

幸运的是，我变得更加贪婪，开始在外汇市场上做交易，而这个市场的风险可以说是非常荒唐的（外汇市场的波动性实际上是股市的100倍）。当时我所有的积蓄大约有2.8万美元，

很快就赔了个干干净净。这段经历让我摆脱了这种荒谬无聊的投机行为，使我回到了正道上。从那一天起，我发誓我永远不会再追求这种毫无乐趣的野心，无论发生什么，我都会忠于我内心深处的激情和向往。

的确，我差点就完全放弃了我的梦想，而一无所有的境遇又将我拯救出来。我并不后悔，很明显，我需要用这样一个错误来强化自己的信念，恢复那种可以帮助我成为全职作家所需要的不屈不挠的毅力。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：作为一名作家，我最好的决定来自一些与作家身份无关的事情。作为一名普通人，我不得不去学习一些比写作更能赚钱的东西，这迫使我学会如何成功地在网上创业和经营企业。

在这样的时期，我很少写作（在过去的15个月里，我只出版了一本书和两篇博客），而是专注管理我的许多互联网业务，以及帮助其他人创业。这样的业务给我带来了更多的收入，而且只需要我每周工作10到15个小时。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：学习如何建立一个庞大的读者通讯录可能是我最重要的投资。我认为，获得一位有真实联系的长期读者比销售一本书更容易，而且长期客户比一次性购买图书的客户更有价值！多年的实践告诉我，创作优秀的销售文案比我写的博客文章和书籍更有效。要成为一名非常成功的作家，你必须擅长销售、营销和运作一家企业，专注这些事情很可能比整天写作带给你更多的收入！

但是我仍然喜欢写作，而且著书将永远是我生活的一部分。

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：在写一份优秀的销售文案和建立一份读者通讯录之间，我好像有点难以取舍。在某些方面，这两项工作是相辅相成的。例如，如果你能够创建一个优秀的销售页面来有效地销售你的产品和服务，那么这将帮助你快速构建一份庞大的读者通讯录。如果我有一个定价100美元的产品，并且我的销售页面设计得非常好，从而网站的访客之中有10%的人会购买这个产品，这意味着我在网站的每名访问者身上都可以赚到10美元，他们中的每一个人也都会成为我读者通讯录中的一员。

在任何合适的时候，我都可以使用这个庞大的读者通讯录，大面积地推广我的书，并成功在网上卖出，“有效地销售”是我所有营销工作的核心。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：多年以来，帮助我成功的最重要一点就是我没有任何习惯或者固定的程序，这意味着我只会在我想工作的时候工作（大多数情况下都是如此）。如果我在做我想做的事情，也正很想去的时候，我就能极大地享受我的工作。享受我正在做的事情，这是我所发现的唯一一件能让工作有足够吸引力的事情，这种享受足以让我坚持不懈地做下去！

Q8：如果你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我会尽早地学会如何有效地建立读者通讯录。在我写博客的头五年里，我的网站有近1000万访问量，但是我只创建了一个包含大约3000个读者的通讯录。当我学会了如何更有效地发现固定读者之后，我立刻就在短短几周内获得了另外3000个

可联系的读者，并在接下来的一年里获得了超过50000个长期读者。从那以后到现在，我已经获得了超过30万个目标读者。

Q9：关于自助出版和图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：我听到的最糟糕的建议是“尽快写完并出版你的书，越多越好”！

如果你能创作一部杰出的作品，各方面都十分专业，然后选择一个合适的时机和方式投放市场并给予持续的营销投入，那么这部作品带来的回报足以支撑你的余生。有人误以为每本书每月能赚300美元，就尝试出版100本书，那么每月就能赚3万美元，这是想当然！相反，我认为你应该创作一部杰作，并投入你毕生的心血去销售这部作品。如果可以的话，你要围绕这部作品建立一套完整的业务运营系统。



我之所以这么说，是因为我自己就是一个匆忙撰写并出版了大量篇幅短小、内容草率的书籍的作者，为此我感到非常后悔。特别是我写的《热量饮食》（Eat for Heat）这本书，曾获得巨大的成功。但由于这本书篇幅很短、内容草率、编辑不当等弊病，平均书评从最开始的4.9分跌至惨淡的3.3分（满分5分），从而逐渐走向了痛苦的死亡。与此同时，这本书销售额也已经从每月1.5万美元下滑到可怜的700美元左右。要不是我当时那种错误的心态，恐怕现在我已经从这本书上赚到了数百万美元。

所以，我的建议是把你写的书当作自己一生的工作来对待，投入大量的时间和金钱来准备。当你将作品公之于世的时候，它很可能一鸣惊人。无论你做什么事情，如果缺乏足够的热爱和全身心的投入，那么几乎肯定会失败。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我会去工作。当你和工作建立了正确的关系时，工作就是你实现人生价值的终极动力。我在事业上确实经历过非常艰难的时期，也经历过大起大落，我的灵魂曾被压碎。我从工作中抽出了很多时间来做其他事情，比如学习外语。但我很少会停止大脑的积极思考，我要持续保持进步的感觉。一旦停止积极思考，我很快就会散发满满的负能量！

如果你只是无所事事地坐着，等待被激励的感觉，那么它可能永远不会到来。如果你接触到你真正感兴趣而且喜欢做的事情，并满怀激情全身心投入地开始去做，你就不再需要外界的激励了。你需要的将是好好休息，多去户外，多去度假！

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：我建议你和有经验的专业人士一起工作。大多数作家都有一种倾向，想自己完成所有事情，或者因为太骄傲而不愿寻求他人的帮助。但是和有经验的专业人士一起工作可以帮你省

去很多痛苦和时间，有些人已经懂得了你还不知道的事情，你应该去寻求他们的帮助！

## 第二部分 传播业人士

# 克莱尔·迪亚兹-奥蒂斯：网络发言权意味着什么

克莱尔·迪亚兹-奥蒂斯（Claire Diaz-Ortiz）是一位成功的企业家，也是三个孩子的母亲，其中还有一对双胞胎！我惊讶于一位养育双胞胎的妈妈居然拥有时间睡觉，还经营着一家成功的企业。克莱尔是一名作家、演讲者和创新顾问，也是推特（Twitter）网络社交平台的早期用户之一。她曾被《快公司》杂志评为商界最具创造力的100位人士之一，还被《连线》（Wired）杂志称为“推特女皇”。她拥有斯坦福大学和牛津大学的工商管理硕士学位，各种平面纸媒和广播媒体都报道过她的事迹。她是八本获奖图书的作者，这些书已经在十几个国家出版。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：这个问题很有趣，它让我想起伊丽莎白·吉尔伯特在《大魔法》（Big Magic）一书中谈到的一些东西——你可以写出一本非常成功的书，甚至写出好几本非常成功的书。然而当你面对白纸准备提笔写一本新书的时候，你的感觉会和自己第一次创作的时候别无二致。你不知道自己是否还能再创作出一部成功的作品，当然也不知道是否会有人掏钱买这本新书，你也不知道这个世界是否会最终发现你并不是人们想象中的那个人。

我对这个问题的一个答案是，我认为自己还没有在经济上获得成功。另一个答案是，所谓在经济上获得成功对我来说是一系列不同的里程碑。我还记得我写的第一本书，当时我有写一本书的梦想，但我不知道怎么做。因此，为了找到我的第一个代理人，我在谷歌上搜索如何写一本书的建议，以及如何找到一个代理人。这是我十年前写第一本书时迈出的第一步。

我敢肯定，当那个代理人和我签约的时候，我心里是这么想的：“哇！我真的做到了。”那些感觉自己成功的时刻都是在过程中发生的。很明显，随着成功和金钱的增加，你感觉成功的程度也会随着时间的推移而改变。

我开始写作事业的关键因素是我开始写博客，这件事改变了一切。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我明白的一件很重要的事情就是一个人自说自话是不够的，如果我想让人们阅读我写的东西，就必须在网上展现自己。

这发生在2006年，我即将开始为期一年的环球旅行。那时我有一份非常棒的网络编辑工作，可以在任何地方办公，所以我说服了最好的朋友和我一起旅行。头两周，我们住在西班牙的一个小旅馆里，我正要参加一场马拉松比赛，并发布了我的第一篇博客文章（当时我的博客是关于环游世界的）。毫无疑

问，这是一个转折点，我并不知道博客会发展成什么。在最初的日子里，我想我写博客可能只是为了朋友和家人。慢慢地，我开始明白在网络世界中拥有发言权意味着什么。

从那之后我开始了真正的写作事业，我在不同的博客上塑造了自己的形象，找到了出版图书的途径，并在网上和纸媒上都有了自己的一席之地。我很幸运，2006年我通过写博客走进了网络世界，同样也是在2006年，我又加入了推特，所以博客和社交媒体在我的事业历程中出现得足够早，而且我一开始就明白这将是我的写作事业的一部分。

Q3：作为一名作家和企业家，你做过的最糟糕的决定是什么？你是如何东山再起的？

A：这个问题也有几个不同的答案，但最关键的答案似乎与我个人生活中最近几年发生的事情有关。我怀双胞胎的时候，怀孕过程很困难，结果他们早产了两个月。这不仅是我个人层面的挑战，我还非常担心这对双胞胎最初几个月的健康甚至他



们的生命。与此同时，我还面临另一个重大的担忧——我敬爱的公公病得很重，不久于人世。所有可怕的事情都凑在一起，我觉得我没有时间来写作，这种情况可能在很多作家身上都发生过。那一年，当我如此专注个人生活中的事情时，我觉得我根本不可能分身来写作。在这个过程中，我逐渐迷失了自我。

然后我开始意识到到底发生了什么，并接受了这一切。正是通过写作，我又重新找到了自己的立足点。我讲这个故事是基于一段非常个人的经历，那是我所经历的十分糟糕的一年，但是我们很多人可能每天都有这种类似的经历。

当你不优先考虑写作的时候，这意味着什么？这意味着一个我们都要面临的巨大挑战，也是我们都必须解决的一个挑战，我们需要写作。

Q4：作为一名企业家（作家和营销专家），你最好的决定是什么？为什么？

A：我最好的决定是几乎在成为一名作家之前就进入了网络世界，在写书前就打下了受众基础。这意味着我不必每天大清早就从床上爬起来登录社交媒体推广我的作品，这一点是我最近看到的许多作家面临的问题。一些成功的作家作品写得很好，但是如果他们能在互联网上发展自己，那就可以做得更好，吸引更多的读者。这对我来说无疑是一件令人难过的事情，因为我看到不少优秀的作家失去了太多潜在的机会。

Q5：作为一名作家和企业家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：我所做过的最好的投资，或许也是我作为作家和企业家最不寻常的习惯之一，那就是我写作的方式，非常具体。我们都有自己独特的写作风格，对我来说，写一本书的初稿必须在某种类似隐居的环境中进行。我的工作是这样的：当要写一本书的时候，我会找一个地方——不管是酒店房间还是游轮——去完成初稿。每当我签下一份新书合同，都会将其中一部分预

付款用于这项工作；不管一周还是两周，无论如何我都要留出时间来完成初稿。一旦完成了初稿，我就可以把它带入我的日常工作节奏中。像这样在完全安静的环境中单独完成初稿对我来说是非常重要的，要实现这一目标，资金和时间的投入是非常必要的。现在我已经是三个孩子的母亲了，我的家庭使我很难完成这样的计划，但这非常重要，因为如果我不这样做，我的书就不能从正确的轨道上开始，这是我必须做的事情。

Q6：你在事业起步的时候听到的一些糟糕建议是什么？

A：我收到的最糟糕的建议是有人对我说，我应该更多地考虑一个图书主题的可销售性，而不是我到底想些什么。然而确保对自己要写的东西充满热情是极其重要的，而且对于写一部作品来说，如果仅仅是制作一个庞大的计划来弄清楚市场现在想要什么，那只会让你受到限制，无法朝更广阔的方向发展。我注意到有一种趋势发生在我周围的很多作家身上——他们试

图抓住下一个重大事件，写一本关于热门话题的新书或者文章，哪怕这个话题不是他们感兴趣的事情，哪怕未来两到三年之内他们就会厌弃这个话题。

图书事业是需要激情，需要燃烧生命之火的事业，确保你对自己所写的东西充满激情是极为重要的。

Q7：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我认为暂时回避是所能做的最佳选择。我善于冥想——冷静下来并且什么都不要想，散散步，不听电视和手机，让大脑完全平静下来，让它暂时不接收任何信息。当我感到缺乏动力或不知所措的时候，我会选择不在那一刻强迫自己。我的答案是退后一步，冷静下来。

Q8：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：走出去，一步一步、一砖一瓦地建立自己在互联网上的形象。不一定非要完美无缺才行，但要开始着手建立一个网络形象，因为一个网络形象会带来一些网络追随者，无论你要出版第一本书还是第100本书，你的网络追随者都会帮助你，这是我首先要推荐的建议。

另一个重要建议是，无论你在时间或者工作量方面有多么紧张，都要优先考虑与从事相同类型工作的人会面、建立联系和积累人脉。正是我们一直以来建立的这些关系帮助我们从无到有，从开始创业走向成功，同时也意味着我们不必重新学习其他人已经做过的事情，和他们建立良好联系可以帮助我们更快地到达目的地。

# 柯尔斯顿·奥利芬特：释放出内心的西蒙·考威尔

柯尔斯顿·奥利芬特（Kirsten Oliphant）有五个孩子，然而她还有时间写作！

柯尔斯顿在小学三年级时就写了她的第一部小说，这是我们难以想象的事情。她始终坚持写作，并在美国北卡罗来纳大学获得了文学硕士学位。她写过五本关于商业和信仰的非小说类书籍，还有两本以笔名“艾玛·圣·克莱尔”（Emma St. Clair）所著的小说作品。在2016年和2017年，她被列入美国休斯顿社交媒体最具影响力的25位人士之一。

在不写作的时候，柯尔斯顿主持一档播客节目，帮助其他作家在独立自主、遵循本心的情况下建立自己的网络平台，这档节目被《作家文摘》（Writer's Digest）评为作家播客节目的前30名之一。她曾在多个播客、社交媒体和博客活动上发表过演讲。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：当我在一本孩子气的凯蒂猫（Hello Kitty）笔记本的彩色页面上写下第一部小说时，我并没有想过赚钱的事情（当然，那时候我才9岁，所以很少考虑钱的问题）。我之所以写下那些东西是为了讲一个故事；是为了看到我自己写的字填满纸面。我想写小说，因为我就是喜欢写东西。

当拿到文学硕士学位的时候，我对钱没有任何想法。我所上的课程只专注于写作技巧和讲故事，我所有老师的身份都是“作家和某某头衔”。他们既是作家也是教授，都同时拥有作家和别的身份。尽管我们没有深入讨论过，但我有一个根深蒂固的理解，那就是写作永远无法养家糊口。我的意思是真正的写作是一门艺术，而不是说只要是写作就没办法赚钱。作为一门艺术，真正的写作跟赚钱毫不相干。

把金钱和写作放在一起谈论让人感觉很脏。我有一个藏在心里的秘密，从来没有大声说出来过，那就是我希望我写的下一个作品是一部伟大的小说，并能拿到六位数的预付款，这感觉像是一种可耻的欲望。在我成长的环境里，写作等于艺术，而艺术等于穷人的手艺，谈论金钱完全是相违背的。你就是为了写作而写作，不是为了钱。因此几年后，当我在图书网站上自助出版自己的第一本书时，我并不担心版税的支付。看着自己作品的下载量上升，想到自己写的文字正在被别人阅读，我感到很成功，这样的感觉已经足够了。我非常喜欢自己出版，不需要出版商的帮助，也不需要谁来把关或者批准。这种方式的独立性令人陶醉，我想一次又一次地陶醉其中，同时版税支票也是一种最好的奖励。

如果我一直坚持认为写作只是为了艺术，那么我就不会将我的书公开发行。我很可能还在电脑上写投稿信或者储存Word文档，我的作品很可能被束之高阁。当我开始自助出版并更多地考虑钱的问题时，我更加认真地对待我的写作，这只会对我的写作带来更多的帮助。



虽然我对成功的感觉仍然不是建立在财务上的，但我接受了一个简单的事实，那就是我可以通过写作赚钱，而且仍然认为它也是艺术。我既不用背叛自己的内心，也不用虚与委蛇，就可以享受赚钱的乐趣。但我也不会把成功的感觉直接与经济收入挂钩，金钱是一种令人难以置信的东西，我想赚更多的钱。但是快乐和成功的感觉来自工作本身，来自那些读过我的书并且喜欢我的书的人。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我的成功主要取决于两件事：我个人的内在驱动力，以及如今可供作家使用的令人惊叹的技术工具。

作为五个孩子的母亲，如果没有强烈的动力，我永远不会取得成功。我放弃看网络节目，牺牲睡觉时间，不再像以前那样经常和朋友们出去玩；我觉得我必须把故事从我的脑袋里写到纸上，然后再传播到外面的世界。我非常想做这件事，如果我不能写作，就会难以忍受，而网络上各种神奇的工具使得我

能够驾驭这种驱动力。虽然许多作家都在为网络营销和平台建设之类的事情唉声叹气，但我却热爱这些事情！

正是因为有了社交媒体、博客和读者通讯录，我可以直接联系到我理想中的读者群体。这种方式是如此强大！当我还是个孩子的时候，我很想和我最喜欢的作家们进行私人交流，但是我自己甚至找不到一个方式来给我的“粉丝”们写信。而现在，许多作家能在几小时或者几天之内回复“粉丝”的留言。通过网络平台，我有幸与我的读者建立了一种关系：我可以直接分享我的书，也可以让读者告诉我他们喜欢读什么；如果我喜欢的话，甚至可以让他们看看我早餐都吃些什么；我的读者可以分享反馈意见，或者加入我的发布团队；他们还可以回复我给他们的私信和消息，分享他们自己的故事或者提问。这些科技工具可以消除作者和读者之间的距离，我完全赞成尽可能拉近二者之间的距离！

我喜欢告诉我的“粉丝”们，除非我成为泰勒·斯威夫特那样的大明星（虽然不太可能），否则当他们回复我的消息

时，我一定会再回复他们。这种诚意让我与众不同，并帮助我聚集了大批忠实的“粉丝”。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：我最糟糕的决定是开始认真对待自己的时间太晚，虽然我从2005年就开始写博客，但我并不认为写博客是真正的写作，写博客似乎与我成为一名作家的最终目标完全不同。同样，我也是脸书、推特和拼趣（Pinterest）的早期用户，但我并不认为它们是和我理想的读者群体联系的工具。但当我意识到我可以用这些工具来帮助我的写作事业时，我就开始认真对待了。我在写作前已经有了一批忠实的追随者，而且除了这些追随者之外，我还懂得如何利用拼趣来推动博客流量，让其他人也能成为我的“粉丝”。即使我从一开始并没有充分利用这

些工具，但知道如何使用这些工具（而且事实上我自己非常喜欢使用它们）仍然使我具备了一种优势，推动我前进。

Q4：作为一名作家（写作和营销专家），你最好的决定是什么？为什么？

A：我最好的决定是使我的收入来源多样化，并专注我的读者通讯录。

我读研究生时，教授的身份都是“作家和某某头衔”，现在我的身份和他们没有太大不同。我是一名作家和演讲者、作家和课程设计师、作家和培训师、作家和意见领袖，但我认识的很多人将写作和出版书籍作为他们的全职收入。这样也很棒，但不是我的最终目标。我的满足感来自写作，同时也来自教学和帮助其他作家获得成功。

我的读者通讯录对我实现这种收入多样化至关重要。尽管脸书算法和推特更新政策会改变，我的网站流量也会波动，但

我并不担心自己的盈亏底线。我的利润和增长持续上升，这一切都是因为我与读者群体建立的直接联系，以及多年来与他们建立的互动关系。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：我从不后悔投资我的读者通讯录。我花了很多时间来学习如何正确使用各种联系人、好友和“粉丝”列表，也花了很多时间和精力来编写长篇幅的优秀广告。读者通讯录总是能给我回报，我可以看到它带来的财务结果，比如图书销售、课程销售和客户辅导服务。

当人们每周回复我的消息时，我也会收获个人满足感。通过这种简单而直接的交流方式，我已经建立了一个非常忠诚的追随者群体。虽然课程、广告和其他投资往往难以追踪，或者几乎没有可衡量的投资回报，但与读者直接的联系一直是最经济的投资方式。

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：我不能放弃的是我的脸书群组，因为我非常重视人际关系。与我的读者建立个人联系是一种特权，而忠诚是一种宝贵的财富。脸书群组非常强大，因为已经有太多人每天都在使用它。此外，脸书页面算法的强大功能还没有在脸书群组中充分发挥作用。

当人们在我的好友列表里时，他们会得到和我一对一的关系。如果他们回复我的消息（我鼓励这样做），他们就会继续收到我的消息。我们会有一个对话，而其他人不会知道我们之间这样的谈话，这属于个人的私事。在我的脸书群组里，我的“粉丝”可以和我联系，也可以互相联系，这是培养并持续建立亲密关系的绝佳方式。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：对我自己来说，写出非常糟糕的初稿（我称之为“呕吐版”）并不是什么稀奇的事情，但我帮助别人编辑作品的风格肯定不适合意志薄弱的人。虽然我信任积极的自我对话，但也非常喜欢无情地修改自己写的书。我不只是杀死自己心爱的作品，还会释放出我内心深处的西蒙·考威尔（注：西蒙·考威尔是美国著名的电视选秀评审，以刻薄的“毒舌”风格著称）。我会把“很糟糕”“这是最糟糕的”“不，不，不，不”这样的字眼写在我书稿的空白处！我乐于找到任何可以批评的地方，毫无怜悯之心地批改自己的手稿。

如果是另外一个编辑这样对待我的作品，我或许会找个地洞钻进去。但当我以这样的方式自省的时候，这就变成了一种挑战。我觉得我可以找到这么做的理由，我会勇敢地反驳，对内心那个冷酷无情的编辑说：“哦，你觉得这是糟糕的作品吗？我一定会让你改变看法！”

Q8：如果用你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：当我获得文学硕士学位时，我正在写一本小说。但我的工作方式非常悠闲，因为当时我还没有孩子，也没有其他工作。从这个角度来看，我如今在极少的时间里完成了大量工作——我现在有五个孩子，其中三个孩子每周大部分时间都需要我在家陪伴，而今年的头几个月，我已经写了三本书，继续更新两个博客，开了一个播客，还和客户一起工作。所以，当我回顾有孩子之前的那些年，浪费自己的时间简直就是犯罪。

我很想回到过去，狠狠给当时的我一个当头棒喝，然后告诉那个悠闲的我，要更好、更紧迫地利用自己的时间。如果可以这样，我会写更多的书，展开更多冒险，并利用我很早就采用的那些工具来帮助我的写作事业获得成功，例如脸书、推特和拼趣。



Q9：关于自助出版和图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：我听到的最糟糕的观点是任何事情都是绝对的。有些所谓的专家经常声称他们拥有一个经过验证的策略，或者你需要如何弥补不足的确切步骤。我们都知道，在打破写作规则之前应该先学习这些规则。同样的道理，通过最佳案例来熟悉自助出版和图书营销也是一个好主意。然后你可以自己测试策略，看看什么样的策略最适合你和你的目标。

你的写作事业没有任何规则——除非涉及技术方面的问题或者策略，例如放在图书网站上的图书封面大小或印刷书籍的格式。你对大多数建议都应该持保留态度，根据你自己的目标、具体情况、写作风格和个性来审视你收到的建议。请忽略那些绝对化的、过于具体的说法和提出这些说法的人。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：要注意那些让你感到泄气或者不知所措的诱因。例如，当我完成任何一个项目时，都会立即感到强烈的抑郁。我的成就感会被严重的怀疑和沉重的心情所掩盖，觉得自己的工作简直糟糕透顶，我应该退出才对，每一次我都会这样。

但现在我了解到这都是我自身的原因，我试着完成一个项目之前就着手建立另一个项目，这样完成项目之后就能实现无缝过渡了。如果我能把注意力转移到接下来要做的其他事情上，就能更快地摆脱这种因为创造性被压抑而产生的抑郁。

请找出哪些方面可能会引发你的消极情绪，包括具体事件，然后尽你所能去适应。你不能永远避免这些情况，但可以更好地准备或者更快地完成适应。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：对于那些艰苦奋斗的作家来说，走出谷底往往正取决于奋斗本身。我很希望有一位神医来治疗作家的疼痛和痛苦，可以开出我们所需要的确切药方。

有时候我们需要听一听别人的建议，有时候我们需要把所有外界的声音都屏蔽掉。有时我们需要休息一下，创造出另一种类型或者另一种创造性的出路，有时我们只是需要努力坚持下去。有时候我们需要同情别人，有时候我们需要有人给我们坚强的爱。

一个作家能做的最好的事情就是在这个领域里找到几个值得信赖的知心朋友，他们可以理解你，愿意倾听你的心声。当我情绪低落或者遇到问题时，我就会向一些人寻求鼓励和帮助。

请与那些激励你朝着目标前进的人建立深厚的友谊。

## 马克·古贝蒂：博闻广识，兼济天下

马克·古贝蒂（Marc Guberti）目前还是个十几岁的年轻人，是一位数字化营销专家、企业家和作家。他是《突破性成功》播客节目（Breakthrough Success Podcast）的主持人，会在节目里邀请嘉宾一起教你如何将自己的事业提升到一个新的水平，实现突破。他在社交媒体上非常有影响力，拥有超过50万的“粉丝”。马克拥有年轻人的无畏精神和企业家的奉献精神，这两种精神融合在一起，指引着他完成产品创造和内容写作事业。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：我的成功来自图书持续销售的综合效应，但更重要的是，我看到人们因为我写的书而购买我的产品，这让我真正意识到自己已经取得了成功。我花了大约五个月的时间才出版了我的第一本书，这是一本很基础的书，列出了人们如何在网上赚钱的一些方法。这本书一共还不到40页，而我自助出版的第二本书更是只有区区18页，但这些篇幅较短的书很容易出版。当你越来越频繁地出版作品时，就会越来越习惯写作并和全世界分享你的作品。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我成功的关键因素是我一直渴望提高我的工作效率，创作伟大的作品，尽可能多地学习，并扩大我的社交网络。提高我的工作效率可以让我在更短的时间内完成同样的工作，这使我得到一些额外的时间来从事其他项目，比如着手在即将出版的书里推广另一本书或者培训课程。为了提高工作效率，我做的决定之一就是把更多的工作委托给其他人，委托书籍排版、

封面设计和社交媒体管理这样的一些工作帮我释放了大量的时间。直到今天，我仍然在寻找可以委托出去的工作，并雇用其他人来处理这些任务。

然而，如果我没有为我的读者创作出好的内容，那么我所谓的工作效率就毫无意义。我不希望有人买了我的一本书，通读一遍之后却没有从中得到任何价值。我写每一本书的目的都是用一种新的方式服务我的读者，并为他们提供一些新的东西，将他们的工作和生活提升到一个新的水平。我还创建了许多免费的内容，以此来建立与潜在客户的信任。对潜在客户来说，他们能从你的免费内容中“预览”到他们“未来能从你写的书中得到什么东西”，而你永远不知道哪个免费内容会成为别人对你的第一印象。所以，请让你的每一篇博客、视频和任何其他类型的内容都具备价值。

对我来说，创造高价值内容的一个重要部分就是博闻广识，扩充知识，这就是我经常反复阅读一些书的原因。我每个月至少要重读10本书（只包括我第一次读这本书时画线标记的重要部分），没读过的新书至少也要读5本，在上下班途中，我

会听有声读物，我也会在网上搜索博客文章来加强我的知识。我对自己的领域了解得越多，就越能与我的读者分享更多的知识。

我获得成功的重要因素之一是我的人际关系，这也是决定性因素，我能出现在这本书中就是一个证明。我最喜欢的建立人脉的方法是在我的播客和网络峰会上采访人们，截至2018年5月，我已经在我的播客和网络峰会上采访了300多人，这个数字还在不断扩大，我的目标之一是在我的有生之年里采访一万人以上。我不仅通过采访扩大了我的人脉，还从人们身上学到很多东西。我采访的一些人士和我分享了他们的见解，这些见解改变了我的工作流程，或者在我未来的发展计划中发挥了关键作用。如果我在自己的领域遇到一些需要学习的东西，就可以采访该领域的专家，在建立良好人际关系的同时积累我的知识。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：我最糟糕的决定是对于我非常努力才创作完成并出版的书进行的宣传远远不够。对于我早期创作的大部分作品，我的推广方式是在图书网站出版，写一个不错的图书描述，包括关键词。我以为这样人们就会买我的书，因为它在这个如此著名的网站上售卖。最后我还做了一些改进，做了一个免费的推广来吸引更多的读者，但是我始终没有一个长期推广我的书的计划。

认识到这一块和不足让我为现在的成功做好了准备。我适当降低了出版书籍的频率，目的是有意义地推广我所出版的书。我做了更多的调查，并采访了一些人，询问他们怎样才能成功出版一本书。有了这些知识，我又邀请一些人加入我的新书发布团队。我组建了一支20人的图书发行团队，那本书是我最成功的一次发行。我发现了这样一个现象，即你这次的发布越成功，你的下一次发布就会更成功。每一次发布，我都能发



现自己的优势和劣势。通过实事求是的反思，我可以改进一些行动步骤，我知道这些步骤会比上一次的新书发布做得更好。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我最好的决定是进行更频繁、更有意义的营销活动来支持销售。根据我的经验和采访收获，我找到了适合自己的一个模式。很多顶尖作家花在图书营销工作上的时间比写作的时间还要多。你可以在那些经常到世界各地巡回售书的作家身上看到这一点，他们会到世界各地谈论自己的作品，同时还能接触到很多新的读者。每年写一本畅销书，比每年写10本书而每个月只能卖出一两本要好得多。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：作为一名作家，我做过的最好的投资是在广告上。直到现在回答这个问题的时候，我投资的广告也还都是图书网站上的广告，但未来可能会随着市场和世界的变化而改变。我从图书网站的广告投资中获得了很高的回报，并看到广告的未来还蕴含着更大的潜力。

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：我会保留读者通讯录，它是你最重要的资产，而我几乎所有的收入都来自我的读者通讯录。任何其他营销平台、工具或技术（如社交媒体）的目的都应该是建立信任，吸引人们关注你并出现在你的联系人列表里。我还可以用我的书来增加我通讯录的规模，例如发起一个免费图书的推广活动，并使用这本书的第一页来引导人们通过联系我来获得更多优惠。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我对字数统计和每分钟打字字数（WPM）有一种近乎偏执的痴迷。我参加过几个网络打字速度测试，只是为了看看自己一分钟能打多少字。在一些测试中，我通过了每分钟90个单词的速度测试。虽然测试的时候我在屏幕上输入单词并不是写一本书的方式，但是每分钟输入70个至90个单词的速度，意味着我在思想活跃的时候可以在一个小时内写下几千个单词。在这方面优化自己可以让我写作的时候速度更快，也可以让我更快地进入下一个阶段（后续的编辑、校对、格式设置等工作）。

高速的打字对我写博客也有很大帮助。因为这样我就可以用较少的时间为我的读者提供有价值的内容，而不必占用太多著书的时间。现在的技术已经可以帮助我把自己朗读的文字转录下来，但我宁愿自己写下来。这种喜好在将来可能会改变，但现在我更喜欢打字。

Q8：如果用你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我会更早地聘请助手和专业指导。现在我的网络远程助理在我的整个业务中可以完成各种各样的任务，让我能够专注自己的优先事项，比如写作和发展我的品牌。有很多小事情需要人去做，而且很多事情会一遍又一遍地重复。你需要将这种类型的任务尽可能地委派出去，并专注20%的核心工作，而这些核心工作将产生80%的结果。而聘请专业指导帮助我实现了业务的快速增长，帮助我实现了我想要实现的目标。

在聘请助手和专业指导之前，我因为钱的问题犹豫了好几年。然而，我为拖延聘请他们所付出的代价更大，因为我本来可以用这些额外的时间做更多的事情并提升自己的技能。每天多节省20分钟都会对你很有帮助，因为累计起来就是大量的时间了。相比之下，网络远程助理和专业指导每天可以帮你节

省好几个小时。试想一下，如果有人每天额外多给你7个小时，你会怎么做？

Q9：关于图书营销这方面，你经常听到哪些不好的建议？

A：我对这个问题的答案是凡事都有两面性，既有好的一面也有坏的一面。一些作家认为应该多写一些书，而另一些作者则认为应该好好创作一部作品，把它变成畅销书，然后再写下一本书。对于刚刚踏入写作领域的人来说，这是一个灰色地带，因为他们并不知道该做什么。是应该花更多的时间来出版一本书，以便在更大的范围内推广这本书，还是尽可能多地推出自己的作品，对每本书投入较少的营销，在图书网站激烈竞争的夹缝中获得一点销售份额？新手恐怕很难在这两种策略中做出选择。如果你是一个新手作家，我建议你集中精力创作你的第一本书，但要快，然后再写几本。尽快完成你的第一部作品，也许这本书不会是你最好的作品，但我相信任何一位作家

的第一本书几乎都是如此。我的第一本自助出版的书篇幅不到40页，但正是这本书给了我一个基础和不断向上的发展势头。从你自助出版第一本书的那一刻起，就会感到自助出版下一本书变得容易了。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我会后退一步，去读一些我最喜欢的书的画线笔记。随机阅读这些书中的某些章节、轻松地重新读完我最喜欢的一些书，能让我很快进入成功自信的状态。

我的另一个方法是听一首积极向上、节奏感强的歌曲，因为我相信我们所听到的音乐会影响我们成为什么样的人。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：如果你在奋斗，那么你就在进步。这本书中采访的每一位成功的作家都曾经在他们的自助出版生涯中苦苦挣扎，你可能已经发现自己为了长远的发展而牺牲了短期的快乐。随着你对自助出版这一领域的深入了解，就会为了长远发展在短期内做出更多牺牲。如果你认为你的职业操守还没有跟上，那就一定要明白，沉迷于暂时的短期快乐肯定会导致长期的痛苦。我设想的是长远的发展，但我也很想说，沉迷短期快乐所导致的长期痛苦同样有可能是我们必须面对的现实。我们更多时候会选择逃避痛苦，而不是通过追求某个目标来实现潜在的可能性，这就是为什么我喜欢把两种前景都放在正确的位置上来辩证看待。

你的成功将取决于你的职业操守和你的综合技能。阅读这本书应该能帮助你提高自己的综合技能，然而我在任何领域提高自己综合技能的首选方法是聘请一位专业指导。你应该去寻找

一位可以帮助你自助出版的专业指导，只要这位专业指导已经达到了你自己希望达到的水平。



## 萨默·唐豪瑟：让读者渴求你的信息

你也许不适合做全职作家，但仍然可以通过为客户写合同，写文案，或者写其他什么东西来“写作致富”，就像萨默·唐豪瑟（Summer Tannhauser）一样。

萨默·唐豪瑟是一位连续创业家和网络教育家，她教人们在网上利用自己的生活经历和激情建立某种“简单的小规模业务”来获得收入。她通过提供网络课程和策划服务来与数百位初露头角的创业者合作，向他们展示如何利用“基于客户关系的网络营销”的力量来提高销售额，许多知名网络出版物和播客节目都有萨默·唐豪瑟的参与。

在转行到互联网工作之前，萨默创办了一家当地的宠物护理公司，后来发展成一支20多名员工的团队，为1000多名客户服务。她从这次创业的经历中汲取了大量的市场营销和商业知识，也爱上了自主创业和帮助别人创业。

Q1：你什么时候意识到自己以创业者的身份在经济上获得了成功？你开启事业后多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：在我意识到这一点之前，我就已经成为一名创业者。我家里从来没有人做过企业家，我甚至从未想过拥有一家企业有可能是我的一条职业道路。我从前是一名小学教师，暑假和寒假都不用工作，我觉得找到什么方法充实自己的时间来增加我的收入是很有意义的。养狗一直是我的爱好之一，所以我意识到应该找到方法来利用假期时间之前，我就创建过一个关于宠物服务的网站（我之前写过博客，学到了一些技能），并制作了一些传单分发出去，大约一周后，我的第一个宠物看护客户给我打电话了。

这导致我匆忙之间为客户起草了一份合同，并弄清楚我应该在客户来的时候和他说些什么，以及如何让他们在合同上签

名。我不知道自己应该怎么做才好，一直在想办法使我的业务走上正轨。

在我经营宠物护理业务的头三年半里，我只是把这个业务当作副业来经营。我白天在学校教书，每个周末、每个假期、每天清晨和黄昏的时候去遛狗。慢慢地，我学会了如何聘请一群员工，让自己从这样的状态中抽身出来。直到第一个女儿出生，我才决定放弃教师的工作，待在家里陪她，每周为自己的宠物护理公司工作10~20个小时，后来我认为自己在经济上获得了成功。

我终于明白，我的这个临时工作非常不错，我已经可以辞掉我的全职工作了。我一直生活在小女孩时期的梦想中——成为一个全职妈妈，每天陪着孩子。我每天只有很短的时间来管理我的公司业务，通常可以在我女儿午睡的时候就完成这些工作。我有机会从事自己的事业，还可以追求其他的生活激情，同时在兼职工作的时间里获得和全职工作一样多的收入。我把这项业务变成了一种几乎不用操心的资产，让我能够专注成为我想要成为的母亲，同时还能在网上发展我的个人品牌。通过

这个品牌，我能够与其他想要创业的女性分享我的专业知识和经验。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我认为自己的成功有两个关键因素，即坚持到底和忠于自己，很多人在面对成功的机会时却选择了放弃。尽管我的业务重心已经发生了变化，同时我自己的实际情况也发生了变化，但我仍然不断地露面并分享我的声音。只要我还在工作，我就能获得成功。我经商的时间越长，就会有越来越多的机会。

其次，我一直忠于自己。我知道我想经营的事业是什么，也知道我的边界在哪里。我不想要一个庞大的员工团队，也不想要一个数千万美元的商业帝国。我明白自己不愿意全天二十四小时为客户“待命”，也明白什么样的商业模式会让我兴奋。我经常问自己是否喜欢现在所做的事情，并且会在自我反省的基础上做出改变。

Q3：作为一名企业家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：我做过的最糟糕的决定是试图效仿那些我所敬仰的企业家，实际上他们的生活方式、人生梦想以及对企业的愿景与我完全不同。我一直想成为一个从早到晚都能陪伴孩子的母亲，这是最重要的一点，然而在我创业的不同阶段，我都偏离了这一点。例如，我为电话预约的客户提供一对一服务（当我在家陪孩子们的时候，这是不可能做到的）；我接受了一些播客节目和网络峰会的采访邀请，这些节目的预定时间都是在孩子们晚上上床睡觉之后，但也让我没有时间和丈夫保持交流；我向自己发起挑战，试着开启在照片墙（Instagram）和脸书上的网络社交之旅，给我的用户群体发消息交流，开设课程，写博客……这样的工作清单还在继续增加。我曾试着去做所有这些事情。

看着那些似乎同时在做所有事情的导师，我不明白为什么我不能做同样的事情。不过我忘记了这些女性导师中大多数没有孩子（如果有的话，她们白天也有保姆帮忙看孩子），而且她们平均每天至少有8~9个小时可以用于工作，但是我每天可以工作的时间只有大约三个小时。

有些时候，我希望自己能有更多的时间来从事自己的事业，但最终，对我来说，和孩子们一起过一个幸福的母亲的生活更重要。我创立我的事业是为了让我能成为一个全职妈妈，因此，我必须重新评估我想把时间花在商业活动上的真正目的是什么，并认真考虑哪些机会是我应该接受的，哪些是我应该拒绝的。

意识到这一点使我放弃了大部分一对一的客户工作，更加珍惜每天有限的时间。但我愿意接受采访和接听电话，并专注我真正想做的长期工作。我发现，用写作来激励、引导和推动我的读者们在他们自己的生活 and 创业旅程中前进，这是我真正热爱的事情。现在，当我有了一个新的商业想法，或者感觉有一个机会出现的时候，我总是会审视自己，看看它是会支持还

是干扰我已经形成的生活方式和商业模式。对我来说，这是一个很好的指引，可以让我确保自己朝着真正想要的方向前进。

Q4：作为一位企业家，你做过的最好的决定是什么？为什么？

A：作为一名企业家，我最好的决定是创建一家适合我的企业。尽管有时候我也偏离了自己对生活方式的真正渴望，让他人的影响左右我去做一些不适合我生活的事情，但总地来说，我有意识地创造了一种适合我的商业模式。

在网上建立自己的品牌之前，我在当地创办过一家公司，这对我决定自己经营公司的方式产生了很大的影响。基于这些经验，我并不想组建一支有很多员工的团队（在各处找到几个合约商和我合作是最适合我的模式），不想将一对一的客户服务作为主要形式的收入，也不想强迫自己从事不喜欢的营销模式。

通过设定这些个人边界，明确自己想要什么和不想要什么，我就能避免对自己的事业进行抱怨，避免忙得精疲力竭。忠于自己理想的商业模式绝对是我最好的长期商业决策，至今仍在指引着我。

Q5：作为一名企业家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：我最好的投资是在从事互联网业务的第二年加入了为期一年的导师项目。在经营了多年成功的线下业务之后，我很难把自己在网上的努力看作是“真实的”。

加入这个策划和辅导小组之后，我发现周围都是正在和我做着同样事情的女性。这让我明白，无论你在业务上处于什么水平，每个人都有同样的思维定式、同样的疑虑和同样的不安全感，我也明白了心态对我们所做的一切有多大的影响。



Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：毫无疑问，我的读者通讯录是我业务中最重要的资产和营销工具。当我亲自会见或者通过电话联系我的联系人和订阅用户时，他们经常表示与我会面犹如故友重逢。为什么会这样？因为他们读过我的文字，分享过我的故事，听到过我真实的想法。

我最近重组了我的业务，使我的通讯录和人际关系成为我业务增长计划中更重要的一部分。我几乎百分之百地依赖我的客户通讯录来发布新产品，并增加销售和与客户的联系。

Q7：作为一名企业家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我不确定早起算不算不同寻常的习惯，因为我听说很多企业家都是早起的人，但我特别喜欢在早上5点左右开始一天的

工作。一旦拿起我的眼镜和咖啡，我就会试着直接进入某种形式的写作或者内容创作——通常是处理一封电子邮件或者一篇博客，要么就是设计一些计划或者课程内容。我最好的写作内容出现在家里其他人都睡着了，没有人打扰我的时候。我有三个年幼的孩子，清晨是这种环境的黄金时间，所以我会尽量充分利用这一小时左右的安静时间，这是我一天中最有创造力的时间之一。

Q8：如果用你现在已经掌握的知识重新开始你的职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我会更快地投身于我的事业。我会把自己所有的精力都放在通过读者通讯录建立我的用户群体上，当他们遇到一个特定的痛点或者问题时，我会专注成为他们值得信赖的顾问。我会把我所有的注意力放在提供价值上，促使他们行动起来。我不害怕和任何人分享我的知识，我把自己定位为专家和他们值得信赖的导师。

一旦把这种关系建立起来，我就会专注通过一个提议来建立一套解决方案，为我的用户群体提供一种与我合作的方式，并解决他们的痛点问题。我会不断地向他们提供解决方案，因为销售就是服务，他们需求，我有解决方案。如果有好的解决方案却不拿出来和别人分享，那就不会帮助到任何人，也吸引不到任何人。我将继续专注用户提出的提议，并确保得到最好的解决方案（因此，最好的解决方案也是最好的销售），然后再做其他事情。

Q9：关于你的专业领域，你经常听到哪些不好的建议？

A：当人们主要通过围绕自己的专家地位和产品特点，用网络营销来分享产品时，人们往往会对使用读者通讯录来发送消息而感到担心，可能会这样思考问题：“哦，不。如果我这样群发消息，那我可能会‘掉很多粉丝’（收到客户退订、使客户取消关注自己等）。”“我不想打扰别人！”“我不想

给人留下过度推销的印象。”当然，这些都是合理的担忧，但你必须记住你这么做的目的和事实。人们选择关注你或订阅你的网站，意味着他们已经同意从你这里了解到更多东西，这就是事实。你联系列表里的人之所以会在上面，是因为他们的生活中有一些痛苦或者问题，他们对你有足够的信心，所以你应该去试一试，看看你是否能帮助他们解决问题。

所以说，你不给这些人发送任何消息是在帮助他们吗？如果你知道某个信息或者解决方案会给他人的生活带来积极影响，那么分享它就是一种责任！这意味着，如果使用你的读者通讯录作为一种方式来发展你的用户群体，那么不去和你的订阅者交流就是在伤害他们。现在你不应该再把发送消息当成一项必须完成的任务，而应该把消息作为一种与你通讯录上有实际问题的人建立真实关系的方式。他们希望收到你的信息！

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：当我感到压力很大，或者感觉有太多事情要做的时候，我首先审视的事情就是我的习惯和心态。我是不是花了太多时间在社交媒体上漫无目的地刷屏，需要休息一下？我需要把手头的一切事情暂时放下一天，带孩子们去动物园玩一玩吗？我是否需要花一些时间专注积极的想法，并仔细思考我想要的结果？目前我的下一步工作重心是战略方面，所以我会试着把所有的事情都放在一个文档中，然后根据这个文档来创建我的待办事项清单。如果可能的话，我希望每周只专注一个大项目，因为我每天的工作时间很有限，所以我宁愿每周完成一件大事，也不愿纠缠于一堆琐碎的小事。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A：我的建议是，让“最重要的事情”的概念一直作为你商业战略中每一部分的向导。对你自身而言，“最重要的事情”是什么？你想凭借什么获得名利和成就？当有人向你咨询

具体的建议时，希望你能成为那个浮现在你自己脑海中的那个人。除非人们确切地知道你在做什么，以及你的专业领域是什么，否则你不可能获得成功。

我认为你必须做出承诺。你试运营的业务或许不能在半年内产生显著效果，但你应该继续坚持。你的项目一旦启动，不能因为没有得到你想要的结果就很快被抛弃或改变。你不能一时心血来潮就把你的主要商业模式从服务提供商变成课程设计师，或者再变成现场演讲者，这种随意的改变非常有害。也许你很容易被下一个热门项目所吸引，或者陷入一些激情过剩的创业者身上常见的那种“事业扩张综合征”，一件事情还没有做好就跳到另一件事情，但你必须避免这样的情况发生。如果能把一种商业模式、一种理念和一种合作方法日复一日地运用在实践中，你就会获得真正的成功。坚持到底，一步一个脚印地前进，这就是一个总在苦苦挣扎的创业者和一个已经成长为行业领导者的企业家之间的区别。

## 第三部分 营销业人士

## 艾米·柯林斯：但尽人事，莫问前程

艾米·柯林斯（Amy Collins）是“新书架”图书公司（New Shelves Books）的总裁，这个公司是美国非常著名的图书销售和营销机构。她是一位值得信赖的专业人士和演讲者，也是出版业内最大的图书零售商和图书馆批发商所推荐的销售顾问。在过去的20年里，艾米和她的团队已经为很多中小型出版商在书店、图书馆销售了4000多万册图书。她是好几家出版机构的专栏作家和董事会成员，也是独立出版界值得信赖的导师。

### Q1：撰稿人和作家的区别是什么？

A：我认识很多才华横溢的撰稿人，这些撰稿人有一种写作的方式，而我永远也学不会。他们能熟练地遣词造句，懂得如何使用措词来编写最合适的语句，这让我肃然起敬。但他们不



是作家，尽管他们之中的许多人也写过书，但我认为他们还是撰稿人。

作家是那些已经下定决心并采取必要行动，以一种非常特殊的角色加入出版业的写作者。当然，想成为一名撰稿人也没有任何问题，这是一种非常不错的生活方式。专业撰稿人写作，然后获得报酬；作家也写作，然后像园丁培育花朵一样继续推广着他们所写的书，之后才获得报酬。

从撰稿人到作家的转变不只在于决定出版一本书或者实现这一目标。2003年，我的第一本书由一位专业出版商出版。第一年，我们卖出了13000多本，这算是一个小小的成功。但事实上，我并不是一个作家，我是个撰稿人。诚然，这本书是我写的，但我对于推广我自己和我的书太过拘谨和紧张，所以我没有自己去做这些事情。我依赖出版商帮我完成了所有的推广工作，如果我在第一本书出版时是一名前面所说的那种作家，那么我的书恐怕永远不会像现在这样畅销。

现在我所了解到的情况是，作家加入了出版行业的企业、商业、金融、营销等各个方面，并充分参与其中，自己推广作

品并与读者联系。不管作家对这样的事情有多不自在，他们都会倾向参加到这个过程中来，并接触读者群体，而这些环节也是一本成功图书的组成部分。对于我的第一本书而言，我并不是是一名作家，而是安全地待在“撰稿人”行列的标志线后面。

在出版第二本书的时候，我觉得我愿意跨过这条线，于是下定决心要成为一名作家，而这个决定带来了几乎天翻地覆的变化！我对第二本书的出版工作感到很不自在，就像我写完第一本书之后要自我推广的时候一样非常不安，我仍然对人们可能会产生的想法感到既紧张又害怕。到底有什么不同之处？无论如何，反正我去做了。

这已经成为我整个职业生涯的座右铭——无论如何只管去做！当你决定成为一名作家之后，就会更害怕在图书网站上看到有关自己作品五星以下的评论，但不管怎样，你都要把赠阅本发出去；如果你要举办一个新书发布会，你会更担心你家乡的人会怎么看你，但不管怎样，你都要去举办发布会；你会更担心钱的问题，担心如何负担推广费和广告费，但无论如何，你都要去推广和宣传你写的书，你会更害怕向记者和博主询问

他们是否愿意采访你或者评论你写的书，但无论如何，你都要去询问。

我完全明白这些事情对我们来说有多难，我们的作品和文字如同我们的孩子一样。我想说的是，如果想要成功，我们就必须为我们的孩子承担巨大的风险。你能说出有哪些作家不用去冒这些风险吗？你能说出谁是与世隔绝，住在世外桃源的作家吗？“隐士作家”的神话——是的，这就是一个神话传说——已经流传了千百年之久，然而他们并不存在。即使是艾米丽·狄金森（Emily Dickinson，美国传奇诗人）也会写信，也会与读者和公众进行书信往来——摩根博物馆所收藏的她的信件以及最近的一些研究，打破了艾米丽·狄金森是一位隐士的神话。她在人生的后三十年都隐退在家里，甚至待在自己的房间里不出来，这是事实，但专家们还是证明了她虽然深居简出，但仍然将自己的房间变成了宣传和通信活动的中心。而哈珀·李（Harper Lee，著名美国作家，代表作《杀死一只知更鸟》）呢？她的朋友曾给了她一大笔钱，让她深居简出一年，除了写书什么也不做。哈珀·李独自在家里完成了所有工作，除了让她的编辑把她的书提交给普利策奖委员会和好莱坞。但

事实上哈珀·李接受过采访，她的确有钱聘请一个团队来推广和宣传她的书，只是没有亲自去做这些事情，朋友们的钱和她自己早期作品的成功已经为后来的成功提供了强有力的保证。

成为一名作家意味着你加入了出版业，经营一家企业需要你投入时间、精力和金钱，需要你全身心扑在上面，成为作家你就会注意到写作也同样需要你付出这么多。撰稿人和作家的区别在于，撰稿人生活在自己比较私密的写作空间里，而作家总是站在全世界每个人的面前。

我曾这么说过：“时间、金钱和才能，任选其二就能成功。”如果你想仅仅依靠自己的才能来推动所写的书的销售并获得成功，我担心你会等很久。

艾米丽·狄金森拥有时间，哈珀·李得到了金钱的资助，同时她们都颇具才能，我相信你也很有才。所以，现在的问题是，你要用哪一个因素来驱动你的成功。

我自己的选择是好好利用我的时间。所以每天，我都会花一小段时间以作家的身份来宣传自己。其实我很讨厌这么做，

哪怕一分钟都难以忍受，但无论如何我还是去做了。我强烈希望不用将自己“展现在公众面前”也能成为一名成功的作家，但尽管如此，我还是必须学会如何推广我的文字和作品，无论如何我必须学会做这件事。

Q2：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我不得不说，正是这个所谓最好的决定让我感到很不舒服。事实上，我天生就是个极其懒惰的人。我宁愿看电视或者和我的狗玩耍，也不愿花时间在网或者打电话推销我的书，我不想联系书店和图书馆推销我的书，我不想请别人评论我的作品，我不想在炎热的夏天预订旅行计划，和一堆人站在一个房间里谈论我自己。但无论如何，我还是去做了这些事情，因为我不仅仅想要成为一个作家——我想成为一个成功的作家。

这样做使我踩到了我之前所说的“撰稿人”行列的标志线上，我不得不承认这一点并跨过这条分界线。天才作家和成功

作家是有区别的，老实说，我不算是一个特别有才华的作家，没有那种与生俱来的写作能力，也没有那种让我羡慕钦佩的文字表达方式。但我很会讲故事，也有一些可以改变生活的建议。因此，我的许多建议——以及我讲的一些故事——都是通过做视频和亲身参与活动来传递给别人的。但有些人想要也需要一本书，所以我就把我的这些故事和建议写进书里和别人分享，就像我通过其他途径分享一样。

尽管我作为一个作家的天赋很有限，但我还是有些成功的地方，因为我吸收借鉴了一些成功作家的做法和习惯。我很后悔自己没有在职涯的早期养成这些习惯和做法，但我希望你能做到，而且这样做肯定对你大有裨益。下面是我从成功作家身上学到的一些东西：

- 成功的作家每天都花时间写作。
- 成功的作家每天都花时间推广他们已经完成的作品。
- 成功的作家会征求别人的意见。

- 成功的作家会接受别人的意见，把自己的自我和欲望放在一边并客观公正地认真考虑。

- 成功的作家会花时间尽可能全面地了解出版业。

- 成功的作家会全身心地投入到出版业和业内人士圈子之中。

- 当事情变得不愉快、令人厌烦或者困难重重的时候，成功的作家不会放弃。

- 成功的作家会仔细阅读自己所在流派的书籍。

- 成功的作家总是知道自己所在的领域有哪些鸿篇巨制，以及这些杰作的作者都是谁。

以上提到的成功作家会做的一件事是寻求建议。对于这种非常有价值的习惯，我想补充一点提醒。在我职业生涯的早期，我会向朋友、家人和我认识的人询问他们对我的写作和营销的意见。但我费了一大番周折才搞明白，出版界以外的人怎么想对你来说并没有那么重要。在寻求反馈、建议和指导时，向出版业的业内人士求助要比向行业以外的人求助有用得多。

我母亲就是个不折不扣的书迷，她一年会读一百多本书，但我并不会向她咨询我的封面设计或者营销计划，这些问题最好去咨询图书销售商和图书馆的管理员。他们每天都要看几百本书，具备我所需要的全部专业知识和丰富的实际经验。虽然我很信任我的母亲，但她在这方面的经验肯定没有我丰富。

因此，在向亲朋好友征求意见，或者上网询问社交媒体好友的看法时，你要三思而行。这是一个我们自己正在从事的行业，我们需要向真正有专业经验的人来寻求意见和反馈。

你准备好成为一名成功的作家了吗？如果准备好了，那我建议你做一件我以前做过的事——把你认为自己需要做的事情列个清单，无论大事小事全部列出来，然后将清单上的事项按两个栏目进行分类：愿意做的事和想要做的事。例如我自己，我想做很多事情，如成为大型会议上的主讲人，在那里和众人谈论我自己。但这意味着我必须投入成本来进行前期投资：首先在较低级别的会议上预订自己的席位，并努力让会议组织者相信我是一名优秀的演讲者。在最初的一两年里，我不得不自费参加各种会议，后来终于成为一个会议委员会的五位成员之



一。我想成为一名演讲者，但我愿意去做自己需要做的这些事情吗？是的，我愿意。两年后，我飞往世界各地，和很多人谈论出版业以及如何成为一名成功的作家。光是想要还不够，我必须愿意去做这些工作，并且在所追求的事情上进行商业方面的投资。

下面可能是一名作家目前“愿意做的事”和“想要做的事”的清单：

愿意做的事 (我已经在做这些事情， 或者马上要做了)	想要做的事 (我现在不会立刻投入时间或者 金钱去做这些事情，但我希望 这些事情能够实现)
<ul style="list-style-type: none"><li>● 申请在一些活动上演讲。</li><li>● 请书评人评论我写的书。</li><li>● 请其他图书出版专家认可我的书， 并为其背书。</li><li>● 写博客来推广我的建议和书。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 联系书店和图书馆，请他们购入我写的书。</li><li>● 创作我的下一本书。</li></ul>

我并不知道我想要做的事未来会如何发展，因为我还没有去做。但我会把这些事情放在“想要做的事”清单上，因为我知道自己迟早会心甘情愿地去做，“愿意做的事”中的许多事都是从“想要做的事”里来的。

## 黛比·德拉姆：金子总会发光

我久闻黛比·德拉姆（Debbie Drum）的大名，我用来搜索图书网站书评家的工具程序“书评瞄准器”（Book Review Targeter）就出自黛比之手，她是一位全职营销人员、内容创作者和作家。她写的大部分书都是用的笔名，很多作品都是通过数字市场和视频来销售的。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：我保持着一份朝九晚五的全职工作，同时开启了自己的出版和营销事业，就这样坚持了两年。每天早上5点起床，直到很晚才睡，我想这是真正的企业家精神，因为在每天固定的工

作结束之后，你还要去努力建立自己的事业，摆脱老板的束缚，不再为老板打工。当我第一次看到自己在图书销售上的成功和我的第一笔版税的时候，我当天晚上就出去吃了一顿牛排大餐，因为我意识到如果我能做到一次，那我就可以重复这种成功。

当我开发一个出版图书的系统时，我发现有些人正面临很多问题，他们正在为如何出版一本书而苦苦奋斗。但我知道如何又快又好地出版自己的作品，也成功地做到了这件事，而且销售还不错，所以我整合了一些信息产品，开始帮助别人。我扩大了我的用户通讯录，而当你真正获得经济上的成功时，你就可以群发一个消息，大谈特谈任何你想谈论的事情，无论是你的新产品、你的新书、你的培训课程，还是你的视频。之后你就会明白你一定会有所收获，一旦你有能力同时向许多人传播信息，这就意味着你可以获得财务自由，然后在此基础上不断发展，从而获得更大的财务自由。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：首先，我喜欢告诉人们“金子总会发光”。这个世界的竞争无处不在，尤其是图书网站上。写完一本书的时候，你需要关注的是你写的书必须具备很高的质量，不能只包括一般的信息。我出版过一大堆关于如何培育有机花园之类的一般信息的书，这样的书没有什么前途。即使这些书直到今天还在售卖，我肯定也不会将这些书再版了。你出版的书是否能获得社会的认可，这一点至关重要。当有人读了你写的书，然后写了一篇评论，你总会希望人们说：“嘿，这本书太棒了。”你当然不希望他们说：“我在哪里都能找到这本书里的信息。”当你获得了社会认可，你写的书就会获得更多的销售；拥有了一本畅销书，你在图书网站上面的曝光就会变得更多；更多的认可又带来更多的销售，如此循环，这一切都源于创作高质量的内容。

其次是为你所在的市场和细分用户群体提供价值。你为你所面对的特定市场提供的信息不仅要有令人惊艳的高质量，而且要有用、有价值，为此你必须投入足够多的时间和精力，这

样人们才会继续倾听，继续关注，继续订阅你创作的文字和你谈论的内容。想想在你自己的生活中，你追随谁，为什么会追随？当你追随某人的时候，你在寻找什么？你需要准备好并把高质量、有价值的信息传达给你的受众群体。

最后是找到解决人们所遇到的常见问题的方法。当你能找到很多人都有的问题的解决方案时，你就有东西可以出售，有东西可以谈论，人们就会听你的。如果有足够多的人都遇到这个问题，那你就永远不会破产，因为你可以谈论这个问题很多年。要是你能做到这件事，就应该把它当成终身的事业。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：我意识到一个人不可能样样精通。如果你想一个人单枪匹马去做成某件事情，那么你很可能会在其中某个领域遭遇失败。我明白哪些是我不擅长的事情，哪些是我擅长的事情。一

个人孤军奋战，什么都想做，这是我犯过的最严重的错误之一，因为这会让你停滞不前，毫无进展。如果你犯了一个错误——例如，你要出版一本书，但是你却把这本书出版到了错误的图书分类中——这可能会对销售造成灾难性的影响，这个错误的结果可能是1万人和50人看到你写的书的区别。对图书分类的研究并不是什么令人兴奋的事情，我再也不会去自己做了。

我也不再做封面设计。以前我常常对我的平面设计师说：“看这个设计，就用这样的封面吧。”然而现在我会让设计师和封面设计专家给我一些样品，然后去做一个社会调查，看看哪些封面最受读者欢迎。获得社会认同——让专家参与项目中他们擅长的那些工作，特别是出版方面的工作——我以前很少这么做，但现在常常会请专家来帮助我，这种改变无疑使我获得了更多的成功。

在我出版的上一本书中，我把很多自己讨厌去做的事情都外包出去了。我擅长的事情是营销、采访和做视频，那些琐碎的工作并不适合我，所以聘请了一些人来帮我做我不想做的事

情。我如果自己去做，肯定会遇到一些困难。意识到这一点后，我的事业就来到了一个成功和快乐的层面。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：当我有写作的渴望时，我想：“我有写作的渴望。我需要坐下来，我需要写出这本书的提纲，甚至立即开始写正文。”有些人可以一连好多天坐下来写作，直到写完为止。不过那不是我写作的方式，我不喜欢这样的过程。

我喜欢制订一个写作计划。如果我想写一本3万字的书，就会按照字数分成一个个时间段来制订计划，当然这有时候也会不切实际。假设我想在两个月内完成这本书，我就会把3万这个数字除以60，算出我每天需要完成的字数目标。有时候我每天只会投入20分钟专注于这本书的写作；有时候，如果有更多的调查研究工作要做，或者我只是在拖延，那就有可能会超过20分钟，但不管怎样，结果都是令人惊叹的。试想一下，如果你

每天坐下来只花30分钟写作，60天后，你就完成了一本书，这可以说是一个不可思议的成就。

分解一个项目对我来说很有用。你可以试着制订一个时间表，坚持下去，每天都做，不管有时候坐下来写东西对你来说有多痛苦，不管你是否有其他事情要做，不管是不是周末。我把周末也包括在我的时间表里，因为作为创业者和作家，我们每天都必须工作，直到我们完全不想继续工作为止。

通过这个过程，你可以确切地知道你写的书会在什么时候完成。60天后，你就有了初稿。但是这并不意味着你就能得到成书，所以我建议你在这60天里，也要做一些其他事情来推进你的项目。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？



A: 2011年，我花497美元购买了一门课程。这497美元是我做过的最值的投资，因为这门课教会了我如何快速完成一本书的排版工作，如何制作电子书和印刷图书的排版格式。很多人在图书排版和格式上都遇到了问题，但我从来没有遇到过问题，因为我花钱上了这门课。我从来没有买过任何漂亮的排版工具，也从来不用聘请别人帮我排版，我从一开始就知道怎么做。

这笔497美元的投资还有另一个惊人之处，它教会了我如何在不同的平台上发布作品。我现在会写书，然后出版印刷版书籍，也会在亚马逊Kindle、谷歌图书等数字图书平台上发布。这些年来，仅仅是知道如何操作整个过程就让我赚了一大笔钱，因为我可以向其他人展示如何去做这些事情。一旦学会了这个过程，你的写作和出版事业就会变得不一样；这些事情只需要不到10分钟的时间，而人们往往会花费数千美元来让别人帮忙。

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：我可能会保留我电脑上的文本语音转换工具，这个工具的基本作用是突出显示文本，然后让电脑把文本读给你听。你可以让这个软件以非常快的语速来朗读，有些人的阅读速度非常慢，而这个工具就是为他们准备的。它能同时帮我听到和看到内容，使我在这个过程中加深对内容的理解，这个工具对我的工作流程帮助很大。

如果我去写一本书，我最不愿意做的事情就是重读这本书。但我可以用语音工具来帮助自己，通过听书来快速重温内容。如果其中有任何地方出现了错误，我都能听出来，边听边看也能让我集中精力、保持专注。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A: 我是个有点闲散的人，并没有正式学习过写作。我非常清楚，也非常坚信自己可以写出一些东西，但是我对此很淡然，并不在乎自己在写作法则方面是不是百分之百准确。写作的时候，我可能会写一句话，加个破折号，再写另外一个陈述句，最终编辑会纠正这样的一些错误。我的风格倾向于更放松一点，因为我就是这样的营销人员，我的为人也是如此。

我的朋友告诉我说：“我读你写的东西时，觉得就像你的风格。”这正是我想让我的书成为的样子，而不是那么严肃和严格。我希望我写的文字留给别人这样的印象：“就是这个，就是这些信息。”这些信息对你会有帮助。跟随我的引导，阅读这些文字，全部理解了之后，一定会对你有用的。这就是我的风格，从一开始就奏效了，所以我会继续坚持。

我给人们的建议是坚持去做自己。当你能尽情展现自我的时候，就不用那么艰难地工作了。

Q8：如果用你已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：如果是这样，我今天的策略会与我刚开始时大不相同。当时，销售图书所面临的压力实在太大了，有些人靠卖书赚了很多钱。但是大多数人一生中卖出去的书加起来还不到100美元，这是一个许多人都无法接受的残酷事实。

我自己图书销售的收入可以说非常高，但那不是我唯一的收入来源。

图书网站是一个很好的营销工具，可以让人们找到你。不管他们是通过图书网站、视频、播客，还是通过博客帖子找到你，这都是他们找到你的方式。有些人在图书网站上仅仅出售一本书，也可以赚到钱。但是，就算在这本书上没有赚到一分钱，他们仍然可以在自己其他的业务中赚到钱，甚至很多钱。

Q9：关于自助出版和图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：有些人建议出版一次性的书籍，这是我听到的一种非常糟糕的建议，尤其是在当下。我自己就曾经写过一次性的书，有关于园艺的，关于嫉妒的，还有关于人际关系的，这些书我都是用笔名署名。我不会在这些书里推广我的任何其他东西，甚至不会去收集买这些书的读者的联系方式。当然，这些书让我有了一点被动收入。但我一开始投入的时间和精力是值得的吗？也许值得，也许不值得。

如果你对某件事情很有激情，你想创业，想围绕一个主题制作视频并写一个系列的书，打算销售关于这个主题的产品，还准备创建一个关于这个主题的会员网站，那么没问题，你可以大胆地去写这样的一本书，最好写很多关于同一主题的书。这能让你赚到更多的钱，你得到的回报将不仅仅是卖书的版税。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我会先走开一步，做一个简单的待办事项清单，然后告诉自己：“嘿，看看，如果我今天能完成这五件事情，那么今天完全可以被称为成功的一天。”如果我做到了待办事项清单上的五件事，就会给自己一个奖励。

当你的待办事项清单上有80件事情要做的时候，巨大的工作量和压力会压得你喘不过气来，你肯定会想：“我该先做哪件事才好？”这时，请先选五件事情来做。第二天，再选五件事情来做，然后你就会重新回到正确的工作轨道上，保持专注并把事情做好。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：首先，你有可能花了太多时间推销一本永远都不会畅销的书。这是一个十分残酷的事实，例如你写了一本回忆录，但这并不意味着每个人都会想读一读这本书，于是你要花费很多时间、精力、金钱和努力才有可能让足够多的人了解到你写的这本书，之后才能设法将这些人转化为想读你写的书的读者。有一些书你必须放弃，然后继续你的生活，开始新的历程。

其次，你还在苦苦挣扎的原因有可能是因为你写的书没有足够多的读者。你的作品并没有解决人们所面临的特定问题，你也没有继续以其他方式推销你的这个主题，所以要想卖出更多的书并赚到更多的钱，你仍然需要付出很大的努力才行。如果你写了一本关于皮肤护理的书，接着又写了另一本同一主题的书，然后制作视频，持续发布博客帖子，并且提供周边产品的销售，那么这肯定是个专注推销你写的书和推销你自己的绝佳时机。

另一件你可能会感到纠结的事情是，你无法把自己和你所处细分领域中的其他人区分开来。而出版行业之所以非常好，是因为没有竞争。即使你写了一本书，其他人也写了相同主题

的书，也还是不存在竞争，因为绝大多数选择某个特定主题的书来读的人都不会只买一本这样的书，尤其是他们需要帮助的时候。他们常常会在同一个主题上购买一本又一本书，也会购买一个又一个产品。



## 德瑞克·多普克：走出事业的舒适区

德瑞克·多普克（Derek Doepker）以前是一位有远大抱负的摇滚明星，曾七次成为健身和个人发展方面的畅销书冠军。他发现了一些行之有效的方法，使自己从一个苦苦挣扎的作家变成了卖出5万多本书的成功者。现在，他通过举办网络研讨会和培训课程，与成千上万的作家分享他的历程，帮助他们将对写作的热情转化为蓬勃发展的事业。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：当时我和家人在一起共度圣诞假期，我刚刚出版了我的第三本书——《50个你想要知道的健身秘诀》。而在那之前，

我一个月的最高收入只有100美元左右的版税。我登录网站看到自己新书的销售数据时，感到非常震惊，我看到每天都有将近100笔销售订单。

到圣诞节那天，我的书已经成为减肥类畅销书的第一名。在短短11天内，我的图书销售额就超过了5400美元，而在那之前，我从未有过任何突破性的成功。那种极度兴奋的感觉和“总算熬到头了”的感觉交织在一起，我花了三年时间才建立起自己的事业，终于看到自己获得成功，这种出乎意料又在情理之中的感觉令人感到非常矛盾。

我一看到这本书的成功，就知道下一步该怎么做了，那是为了实现我在自己的书获得成功之前就设定的目标。我告诉自己，弄明白这一点时，我就要向其他作家展示怎样去做才真正有效。在那之后，我开始创建一个培训课程，引导其他作家如何使用我反复试错才最终发现的策略来写出一本畅销书。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A: 我的专业是音乐作曲，但是我不想在音乐行业发展。似乎很多创意人士对商业、销售和市场营销这些领域都有所反感，他们更愿意专注创造性的工作，比如写作，而不是销售。然而帮助我成长的是一种创业者的心态，这也是在迫不得已的情况下被逼出来的，因为我曾身无分文，几乎卖掉了自己所有的东西，却还不够还债，还需要在我代客泊车的时候做点副业。从那时起，我开始把商业和销售视为一种创造性的出路。对我来说，创业是一种可以解决眼前问题，改变世界，并表达自己艺术创造力的机会，这让我爱上了商业、市场和销售。

除了创业者的心态，还有一项关键技能是在我写第一本畅销书之前学到的，正是这一关键的环节帮助我取得了突破——就是扩大影响力的技巧。通过学习如何影响读者阅读我的书的欲望，并促使他们分享这本书，我得以从一个几乎没有任何追随者的无名作家，变成了一名畅销书作家。这种影响力与另一个关键因素紧密联系在一起——合作，我不认为其他作家是竞争对手，我认为他们是我潜在的合作者，我最终的问题不是“我能做什么”而是“我们能做什么”。通过专注于利用人际关系，我可以用更少的努力接触到更多的人。

最后，最重要的一点也许是我为之奋斗的是一个超越自我的事业，我相信我的书可以通过改变人们的生活来改变世界。每当我需要克服自我怀疑或者想要放弃的时候，就会提醒自己，所有人都会从我的书中受益。当我把注意力从自己身上转移到我所服务的人们身上时，就不会被自己内心中的恐惧所困住。

你要走出安逸的舒适区，让你的事业超越你的舒适区。我通过有意识地把自己一路走来所学到的东西教给别人，从而有信心去尝试一些狂热的想法。我知道不管这些想法是否有效，我都是将有用的信息与他人分享。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：对我自己来说，最令人失望的“失败”来自我写的一本350页的健身书，里面包含18个小时的视频训练课程。我允许人

们自己定价购买这本书，并在脸上向我的家人和朋友宣传这本书。我发现，虽然我在评论和点赞方面得到了很多支持，但最终购买这本书的人寥寥无几。我花了几个月的时间全身心投入到这本书上，结果却发现让人们掏出哪怕1美元去买这本书都像虎口拔牙一样困难。这时候我才知道，要掌握市场营销，我还有很多东西要学。不过，我认为这是一次必要的学习经历，而不是一次失败。

在图书网站上卖书对我来说有很大的帮助。一些著名的图书网站很容易得到人们的使用和信任，这让我的工作具备了一些可信度。虽然我仍然在自己的平台上销售课程，但同时也在一些著名的图书网站上销售纸质书、电子书和有声读物，这使人们更容易购买我推销的书。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我的前两本书几乎没有赚到钱。当一些东西不起作用时，自然地放弃并尝试其他东西是很有意义的。虽然一遍又一遍地做同样的事情却期望得到不同的结果似乎有点蠢，但想熟练掌握某件事情的时候，你常常必须一遍又一遍地做同样的事情，来完善你的结果。

我本来并没有打算写第三本书，因为我的前两本书一开始并不成功。但在参加了一个研讨班之后，我受到了很大启发，决定再写一本书，正是这个决定改变了我的人生。我想，我最好的决定就是选择了坚持。如果我在最初的努力之后就放弃了，那就像淘金时在距离金矿只有几英尺的地方放弃了一样。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：正如“股神”沃伦·巴菲特所说：“你能做的最好的投资是在你自己身上投资。”特别是参加研讨班，例如我刚才提到的我参加的一个研讨班，对我产生了特别深刻的影响。虽

然网络学习和阅读书本都是很有帮助的学习方式，但让自己沉浸在一个学习的环境中，通过练习的方式来学习应该更有好处。我相信，如果我没有经常让自己置身于这种体验式学习的现场环境中，并亲眼看到榜样人物的行动，我就不会取得今天的成功。我为什么如此相信专业指导？因为专业指导可以促进与上文类似的体验。

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：我最希望保留的营销工具是我自己的大脑。众所周知，许多中了彩票成为富翁的人最终却破产了，因为他们从来没有学会如何管理那么多钱。相反，有许多人曾失去过他们所有的钱，但又重新得到了钱，因为他们知道如何赚钱。他们所拥有的创业技能是任何人永远都无法从他们身上拿走的，除非他们自己丧失了心智。

营销工具和策略可能会随着时代的变化而变化，但成功的原则却是永恒的。如果我失去了一切，只要能保留迄今为止我在人生旅程中所学到的经验教训，那我最终还是能找到另一种获得成功的方式。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：对于如何克服迷茫、打破恐惧以及避免拖延这几个问题，我制订了一个终极策略，那就是使用“神奇问句”。这个神奇的问句是“我是否可以……？”后面可以填上任何一件工作来作为对自己的微小承诺。每当我被需要去做的事情压得喘不过气来的时候，就会去找到能让我肯定回答这个问句的最小任务。例如：“我可以写出一句话吗？”这太简单了，我当然能用“可以”来回答这样的问句。那你觉得这样做会发生什么？一旦有了动力，你就会感到自己充满了积极性。



动力产生积极性。我经常会对自已说：“我写完了一个句子，那我至少也可以把这段写完。”接下来你可以看到，我已经这样激励自己写完了整整一章。如果我想在脸上逛逛，可能会先对自己说：“我可以先花五分钟来处理我的工作吗？然后我就可以去看脸书了。”我会先去做有成效的工作，这能带来一种成就感，并且能帮助我注意事情的轻重缓急。

Q8：如果用你已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：在我的事业中，最大的回报来自人际关系。既然建立关系需要时间，那我就马上开始。我会想办法为其他作家所做的工作做出我的贡献，利用交叉推广来与其他作家实现互惠。我会尽我所能为市场上有影响力的人提供服务。

Q9：关于互联网业务、营销以及写作，你经常听到哪些不好的建议？

A：保持呼吸是件好事情吗？大多数人肯定会说当然。但是，如果你的头在水下，呼吸就将是一件可怕的事情。在错误的情况下，某些对生命来说至关重要的东西可能会夺走你的生命。几乎任何建议都是如此，对一个人来说完美的建议对另一个人来说很可能是非常糟糕的建议。

如果我看到有人太有创意，或者太有艺术气息，那么我对他们最好的建议可能是：“不要为了创意而创意，你应该遵循一条行之有效的道路，专注于满足市场的需求。”然而，一些创意人士可能会反对我的这种说法，因为看似矛盾的建议也可以提供给那些缺乏创造力的人。对于那些陷入模仿的人，我可能会给出这样的建议：“不要只做别人正在做的事情。如果你这么去做，就会成为一个跟风作家，你需要找到的是什么能让你与众不同。”在不同的情况下，这两条看似矛盾的建议既可能是有益的，也可能是有害的。所以，只要是不适合你、不适

合你实际情况的建议都是最糟糕的建议。要学会把每件事情都看成是局部真理。

你应该采纳的建议是：“写你自己喜欢的东西，钱就会随之而来。”有些人会说的确如此，另一些人则会说：“我已经试过了，但没有成功。”很明显，如果一个人写了他喜欢的东西，但不去和任何人分享，那肯定没有什么前途。你需要意识到没有人能给你所有的忠告，你需要对自己的学习负责。请过滤你听到的任何东西，然后问自己：“这些信息和我自己、我的目标以及我目前的工作进程有关系吗？”你还需要问：“除此之外还有什么我需要了解的吗？”我建议你问自己这样一个问题：“有谁已经实现了我想要的结果，并且他开始的时候和我的情况比较类似？”换句话说，你应该去找一些好的榜样——他们已经从你起步的地方建立起了你想要建立的事业。否则，你可能会在听取某一位专家的建议之后，却发现它并不适合你。另一方面，你也不能只盯着你的榜样在做的事情并生搬硬套，你必须走出一条属于你自己的成功之路。

一个好的专业指导可以帮助你找到属于你自己的答案，从而发现什么是最适合你的。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：由于我的事业主要依赖于服务和智力挑战来驱动，所以有两件事对我来说是非常大的激励。首先，我把自己所做的事情看成一个帮助他人的机会，我会思考我写的书将如何改变人们的生活，这给了我更多的动力去行动。更激励人心的事情是接受挫折并将挫折变成一场比赛或者一种体验，如果有些东西不能正常运作，我就会很好奇。我告诉自己一定有办法解决，然后把它当成一个待解的谜题一样去解开。

当读者不理解我所提供的价值时，我有时也会感到缺乏动力。不过我会紧接着从另一面去看这件事，我会这样想：“好吧，我还有什么新的角度吗？如果这就像一场比赛，而我必须

想出一个获胜的方案呢？”这时候这件事就变得有趣了，而不是令人感到沮丧。

一旦感到不知所措，我就会回到一件能让我继续前进的关键事情上，然后问自己那个神奇问句“我是否可以……”？这样我就能向前迈出一步了。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A：要相信没有失败，只有反馈。这句话听起来像是一个老生常谈的积极思维，实际上非常实用。我写的第一本书有350页，几乎无人问津。然而，我在这本书中所写的很多东西，成为我后来所写榜首畅销书的基础。这不能看作是时间、金钱和精力的浪费，因为你失败的项目将是后来成功项目的组成部分。这不仅仅是在理智上把失败重新定义为成功，而是把失败转化为实际的成功。

我花费了三年时间和数千美元在“失败”的努力上，这是一个受教育的过程。我回首往事，心想，我花了四年时间和数十万美元上大学，却没有获得成为一个畅销书作家所能获得的回报。所以，如果明白大学教育的价值，那你也应该把你最初在写作和商业上的努力看作是一种教育投资。

如果你在经验教训和成功之间更看重前者，那你就不会对失败感到恐惧。举重并不会让你变得更强壮，反而会让你变得更加虚弱。只有在举重过后的恢复过程中，你才会变得更强大。同样的道理，当你从艰苦奋斗中熬过来并从中吸取经验教训时，艰苦奋斗就可以说是成长的基础。只要你能从中吸取经验教训，每一次失败实际上都是在为你以后更大的成功做准备。

# 苏珊·弗里德曼：夺取人们的注意力

苏珊·弗里德曼（Susan Friedmann）是一位国际知名的细分市场营销专家，也是一位带着英国口音的创业导师。

作为“英杰华”出版公司（Aviva Publishing）的老板，苏珊和非小说类作家合作，致力成为这个细分市场公认的权威，她帮助他们找到并渗透到正确的目标受众中去传递自己的信息。

苏珊是每周播客节目《图书营销导师》（Book Marketing Mentors）的主播，也是一位创作了多本畅销书的知名作家，包括《会议和活动策划零基础指南》和《在细分市场中获得财富：如何在一个小规模市场中做大做强》等。她还创建了具有创新概念的“图书挽救”培训项目，帮助很多作家所写的书焕发新生。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：在我职业生涯的早期，我的一位导师给我分享了我记忆中最重要的一个人生智慧。每当那些“不够好”的感觉不知不觉地从我的脑海中冒出来的时候，这种智慧都会给我很好的指引。老话说得好：“一夜成名的背后是十几年的艰辛！”

我花了十年时间，才接到我的重要潜在客户打来的第一个电话。他很快给我开出了非常高的报酬，而这一切都是建立在人们对我的口碑推荐上。你能想象我放下电话时脸上喜出望外的笑容吗？同样令人难以置信的是，我竟然避免了提交冗长方案并接受评审调研的艰难过程。这种成功的惊喜使我陶醉了整整一天，然后我认识到自己没有任何骄傲自满的本钱，我必须继续我在营销工作上的努力，以确保这个令人惊喜的意外成功变成可以经常发生的事情。



我进行了为期一年的创业探索，参加了一个为展会参展商服务的培训项目，并尽己所能完成了一项任务。这不是一项轻而易举的简单任务，我向不少人寻求了帮助和建议。你能想象去和美国演讲者协会的一位演讲巨星接洽需要多么大的勇气吗？他给了我五分钟的时间，允许我向他请教如何走上我演讲和培训事业的成功之路。他只是轻描淡写地说了一句话：“写一本书。”对于请求他来指点我，我内心里越是抗拒，其实就越是需要去这么做。

这些年来，我领悟到寻求专家的指导并不可耻。你做得越多，这件事就变得越容易、越不费力。所以，得到专家让我写书的建议之后，我需要找到一个出版商，与我注重实用的技巧和脚踏实地的写作风格能够匹配。克里斯普出版公司出版过一套商业系列丛书，我用了50分钟把它从头到尾读了一遍，不禁拍案叫绝，这家公司和我简直契合得完美！然而，出版公司却并不这么想。

在我的三次提议都被拒绝之后，终于在我事业的第三年，《商业展销会参展：成功的秘诀和技巧》这本书首次出现在书

店的书架上。

你可能了解取得重大成就时那种难以置信的自豪和喜悦是怎样的一种感觉，这种感觉就像分娩一样：你度过了备受煎熬的妊娠期，经历分娩时令人不堪忍受的疼痛和痛苦，然后一点点推动，又一点点推动，如此反复之后，你写的书就像你生下的漂亮宝贝一样终于来到了人们面前。刹那间，那种受刑般的折磨消失了，取而代之的是兴奋、爱、激情和其他数百种难以形容的美妙感觉。

当我在附近书店的商业类图书里找到自己写的书时，我内心的骄傲和自豪达到了顶峰。你有过快乐得想要放声大叫的时候吗？我当时想把关于这本书的故事告诉书店里的每一个人，这是我在细分市场上所达成的第一个重要的里程碑。在我那些演讲者和作家同事中，有一位朋友曾经告诉我：“每当你去书店的时候，只要发现书架上有你写的书，你就应该把它拿出来，把封面朝前，而不是书脊。这有助于确保经过书架的人注意到它，把它拿起来看看，说不定最后会买下这本书。”你

猜猜我是怎么做的？我以他为榜样，在我去过的每一家书店里都重复这样做。如果货架上没有我的书，我就点名要那些书。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：毅力。换句话说，永不放弃。不管被打倒多少次，你都要站起来。你知道那种底部很重的膨胀充气袋吗？它被撞倒的时候，立刻就会反弹回来，这就是你需要做出的反应。无论什么时候有什么人或者什么事情把你打倒，你都要尽快恢复并投入行动。我已经记不清参加过多少次“同情聚会”了，很多次我都给自己打气，告诉自己站起来再试一次有多么重要。

不要害怕犯错，因为你越是想避免犯错，错误就越有可能发生。你的事业就像坐过山车，不可避免地会有起起落落。然而，当你下定决心要取得成功的时候，不管发生什么事情，你都要继续前进。你即使认为自己永远无法在某种情况下生存下来，也可以牢记思想家史蒂芬·柯维的这句话：“你不是环境的产物，而是你自己的决定的产物。”在六年的时间里，我在

不止一家，而是三家公司里被裁员。在此之后，正是这些精准的格言为我的培训业务铺平了道路。尽管第一次被解雇让我感到崩溃，甚至到了完全丧失自尊的地步，但到了第三次的时候，我开始明白这只是世界给我开的恶意玩笑。

我需要重新思考我人生中最想要的到底是什么。我似乎感到自己的头突然遭到了重重一击，犹如当头棒喝。我清楚地意识到，我所热爱的事情是帮助别人获得成功。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？

A：转向各种直接营销的业务后，我的注意力发生了很大的变化，我被虚假的所谓“快速致富”的说法所诱惑。经历了几次失败的尝试之后，我才意识到我需要重新集中注意力，提醒自己牢记我的目标到底是什么——那就是专注于帮助非小说作家找到合适的读者，并使我自己成为公认的专家，这就是我每天早上起床工作的动力。

Q4：这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：为了回答这个问题，我将分享一个故事来强调我的导师“小熊维尼”的一句至理名言，这个漫画人物所说的一句话对我来说太重要了：“你比你料想的更勇敢，你比你看起来的样子更坚强，你比你想象的更聪明。”

那是2002年1月，我参加了在夏威夷举行的美国演讲者协会的冬季研讨会。我给我的家庭办公室打电话询问一些事情，然后得知了一个令人绝望的毁灭性消息，这个消息几乎摧毁了我的灵魂。

我的出版商国际数据集团（IDG）做出了一个决定，他们在我的书《会议和活动策划零基础指南》即将付印出版之际决定将其无限期搁置。由于“9·11”恐怖袭击事件，以及劫后余波的影响，智囊团的权威人士认为任何会议和活动都已经失去了生命力，因此这本书也成了多余的东西。

一旦我设法控制住自己的愤怒和沮丧——换句话说，一旦我停止哭泣，不再为自己感到难过的时候——我就开始着手确定自己能做哪些事情来改善这种局面。我身边有很多作家，我可以向他们寻求建议和忠告。然后我得出了两个具体选项——重写这本书并自助出版，或者等待18个月，直到出版商所拥有的这本书的版权重新归我所有。由于这两种选择对我来说都没有太大吸引力，因此我决定像大卫挑战巨人歌利亚一样挑战权威，我要证明他们的观点是错误的。

在接下来的几个月里，我开始研究会议和活动行业，收集事实和数据来证明我的观点——这个行业仍然很活跃，而且还会继续繁荣很多年。在这个过程中，我在国际数据集团找到了一位支持者，她指导我找到了最好的解决方案。

我必须用我的论证来说服国际数据集团的营销团队，让他们相信我的观点并继续推动我的这本书面世，而我的这位支持者同意在营销团队里作为我的代言人和他们沟通。

9个月后，这本书出版了。从那时起，这本书被翻译成多种语言，并在几所大学里作为会议和活动管理课程的教材使用。

在过去的这15年里，这本书使我得到了一笔非常可观的版税。  
我讲的这个故事的寓意是永远不要放弃，因为歌利亚是可以被杀死的！

Q5：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：成为一名出版过作品的作家是我目前最好的决定，同时也是我最好的营销工具。这个身份使我成为细分市场公认的专家，同时也帮我建立并维护自己的信誉，打开了那些没有出版作品就无法走入其中的大门。

举个例子，我有一个客户，她写了一篇关于减肥的文章，然后把那篇文章收录进一本同主题的选集。于是她得以用出版作家的身份推销自己，并得到一位会议组织者的邀请来发表演讲。而在这本选集出版之前，这位组织者曾多次拒绝过她。现在，她自己写了一本书，并在激烈竞争的减肥类细分市场中站

稳了脚跟，在这个虽然很小但有利可图的类别中开辟了属于自己的一席之地。

Q6：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：我做过的最好的投资，就是当一名不断学习的学生，而且我会一直这么做，我非常喜欢向那些慷慨分享信息的杰出专家学习。

我投资课程和培训，就像其他作家可以从我的专业知识中获益一样，我也很重视向商业大师学习。每周我都很荣幸地在我的播客节目《图书营销导师》上作为主持人来采访一位专家。

Q7：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？



A：你已经拥有了最好的营销工具，那就是你自己。对我来说，我最好的营销工具就是用我的声音来演讲和培训。作为一名思想领袖和公认的专家，我已经在多个出版物上建立了自己的信誉，但我的演讲和培训活动越多，能赚的钱就越多。既然我们开展业务是为了赚钱，那么赚钱就是一种正当名分的利益，我想你应该会同意这一点。只要有听众会听我演讲，我就知道这个世界是美好的。

Q8：作为一个企业家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：相比某种不寻常的习惯，我认为在一个80人的唱诗班中演唱女低音对我来说是最有效的休息和恢复大脑活力的活动。我们每周一晚上排练，每年都会在大音乐会上演唱两次，每次都会吸引差不多500人到场。当我专注唱歌时，我的脑子里绝对没有空间去思考或者担心任何商业上的事情，这就像你不能同时一边哭一边笑一样，你只能专注于一件事。这个每周一次

的“脑部净化疗法”让我像充满电的电池一样回到工作中，随时准备行动。

Q9：如果用你已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：如果我能重新开始，我想一切都会容易得多，主要的区别是我会更早地寻求帮助和允许自己不完美。

当我还是个孩子的时候，就被教导要自己解决问题，这种根深蒂固的习惯一直延续到我的商业生涯中。我总是觉得寻求帮助是一种软弱的表现，再加上内心那种追求完美的需要，时不时导致我出现几周甚至几个月的拖延和自我破坏，结果我实现真正的成功所花的时间比实际需要的更长。

今天我们面对的世界有这么多要学习的东西，经常寻求帮助和指导并支付报酬完全是可以预料到的事情。请认识到你不能单枪匹马获得成功，这显示出你的智慧，而不是示弱，你需

要帮助才能继续前进。现在，我不再把不必要的精力坚持放在我的错误想法中，我只是笑笑，从错误中吸取教训，然后继续前进。

Q10：关于互联网业务和市场营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：有人说：“如果我能做到，那你也能，非常简单！”

是的，对于那些想向你推销自己时髦项目的长袖善舞的人来说，这句话再正常不过了。然而他们经常把这句话挂在嘴边，却并未提及有些事情，例如他们知识和经验的背景，以及他们自己的学习曲线。你应该知道，当你反复做某件事很多年之后，这件事就会习惯成自然，我们很容易忘记达到这种轻松程度所需要花费的时间。因为每个人学习的方式都不一样，生活经历和技能也不一样，所以有些人做事情往往看起来比其他人容易得多。

Q11：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我允许自己用一天的时间来无所事事地发呆和偷懒，然后继续严格要求自己。尽管在这种时候，放弃工作看起来是一个很有吸引力的选择，但我们更应该把事情看得简单一些，并对正在发生的事情进行评估。紧急的繁重工作优先于重要的产出性工作和赚钱的项目吗？继续前进是否需要某些其他的技能？我能做的最后一件有效的东西是什么，还有更好的选择吗？

这也意味着你要处理一下大脑里的垃圾——当你情绪低落的时候，那些内心里的杂音会给你带来巨大的负面影响。

然而，你要记住：不要打击自己，尤其是当你认为自己没有达到应有的水平时。相反，你要原谅自己，心存感激，从你所在的位置重新启程。

Q12：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A：是时候质疑你对自己的承诺了，仔细想想你是否已经确定了你为什么要这么做。你所热爱的是什么？你的信息是什么？你的市场在哪里？

多年来，我指导过数百位作家，我发现他们最常犯的错误有两个：首先是缺乏条理，其次是没有在营销上投入足够的时间和金钱。丹尼·艾尼是我的同事，也是我的导师，他曾这么说：“如果没有花时间做营销，那你很快就会有大把的时间去做营销！”

下定决心投入时间和金钱去寻求正确的帮助和指导，这样你才能在你的成功之路上继续前进。

## 第四部分          导师

## 阿琳卡·鲁特克丝卡：像坦克一样前进

没错，这一章就是我——本书的导读人——想要分享的经验。2010年，我写了自己的第一本书，这本书的成功促使我辞去了之前公司的工作，并把时间用在环游世界和写作上。

2014年，我正式开始通过创建脸书群组 and 分享我的营销策略来帮助其他作家。这项业务变得非常受欢迎，所以后来被另一家公司收购了。与此同时，我明白了建立读者通讯录的力量，所以我开始让我的脸书用户在加入我的群组之前先加入我的通讯列表。

2015年，我出版了自己写的《我如何卖出了8万本书》一书，这本备受赞誉的营销指南立即让我成为该领域的知名人士。从那以后，我运作了“五位数销量作家挑战赛”（5-Figure Author Challenge），创建了播客节目《作家改造计划》（Author Remake Podcast）。我也是图书馆合作服务项目

的创始人，通过这个项目，我把很多独立作家和一万多家图书馆联系在一起。

我在许多知名的峰会和会议上做过演讲，在出版界成功人士峰会上，我被评为最具创意的图书营销人员。我帮助过一些公司的首席执行官、《今日美国》畅销书作家和电影明星进行图书营销。

现在我看着这些履历，确实可以说令人印象深刻，但我想提醒你，这一切都始于一个梦想。只要你坚持不懈，一定能成就一番大事业！

现在可以先放松一下，喝一杯你最喜欢的饮料，然后一起来看看下面这些问题吧。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？



A：我几乎立刻就获得了成功，这不是你通常看到的答案，但在我2010年出版第一本书的之后几个月里，这本书的版税收入逐渐与我在一家跨国公司总部任职的薪水相当。

正是这次成功促使我离开了公司，去追求自己对写作的热爱。那个时候，我其实对未来感到一片迷茫（有时正是这种迷茫驱使我们走向成功），但毫无疑问，你不能真的指望靠一本书的销量过上满意的生活。

随着我出版的书越来越多，我很自然地与其他作家分享了我的图书营销策略。然而人们对这门专业知识的需求是如此之大，以至于我将所做的这件事发展成了一家独立的企业，现在我以图书营销专家而闻名。

当我二十岁出头的时候，我有一个梦想，我想每个月都要挣到一定数字的钱，这个数字大约是我第一次在公司上班的月薪的十倍。十年之后我实现了这个目标，我当时感觉就像在阳光大道上漫步。

但你总是想要得到更多，你永远不会停止脚步。那种渴望，那种对成长的渴望，那种想要取得越来越多成就的渴望，正是生活如此令人振奋的原因。

现在我有了新的目标，一旦实现了这些目标，我就会再找到新的目标，永不停歇。

你也一样，无论你的目标是用图书版税取代你全职工作的收入，往自己的养老金里增加一笔可观的额外津贴，还是在你毕业之前创办一家互联网公司，这一切都取决于你自己的行动。

你正在读的这本书和它所带来的资源，一定能为你实现自己的目标做出贡献。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：最近，我写了一本名为《最高领导力》（Supreme Leadership）的书，在书中采访了34位进入商界至少25年的CEO

（首席执行官），也问了他们这个问题。他们给我的答案各不相同，可以分为六类：激情、远见、毅力、适应、以客户为中心和人际关系。

激情和毅力是我实现目标的重要因素。我热爱我所做的事情：我热爱写作，我热爱营销，我热爱建立产品发布团队和出版书籍的准备工作，我热爱与其他作家分享我的知识。

有时候我在想，如果我活在一百年前，我愿意去做的事情会是什么呢？如果没有互联网，不能随心所欲地发布任何我喜欢的内容，那我该怎么办？我想我会成为一名教师。我热爱教学，我喜欢运作我的作家策划项目，我喜欢一对一的指导，这就是激情。

然后是毅力。我在上学的时候，父亲常常开玩笑说我就像一辆坦克。如果我有一个目标，我就会一直朝着那个方向前进，没有任何事情可以让我偏离轨道。我会坚持到底，我非常执着，但我也懂得去适应。假设你想以很传统的方式出版你写的书，你非常执着，向成百上千的图书代理商推销你写的书，但是一点用都没有。那么，你可以选择去适应，选择自助出

版。尽管选择去适应意味着改变了自己最初的想法，但是这时候你实现了你的目标——出版自己的书。在坚持的过程中，你要懂得什么时候应该选择去适应，这一点至关重要。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：你听到我的回答肯定会哑然失笑，那是在2010年，当我出版了我的第一本书之后，一家名为“世界发展报道”的公司找到我，说可以给我的书做一个大规模的电视直销广告。作为一名初出茅庐的作家，我非常高兴，也放松了警惕。他们告诉我安排一个面试环节，如果进展顺利，我的书将会做成专题节目。面试结束后，我收到了一个令人振奋的消息——我被选中做电视直销广告，需要做的只是支付一笔“很小”的制作费用，大约2万美元。

他们承诺这则电视直销广告将在各大电视台播出，于是我去银行贷款。我告诉银行的人，预计在广告播出后立即就能把钱还回去，因为这样的推广无疑会让我成为百万富翁。

你应该已经猜到了这个故事的结局，是的，没错，这就是个大骗局。

如果你有2万美元，哪怕只有2000美元，想在自己的图书营销上投资，那么你可以这样做——找一位出色的编辑，做一个令人惊叹的封面设计，写一篇引人入胜的文案作为图书描述，并建立一个产品发布团队，以轰动性的效果启动你的营销项目。你可以将网络流量引到你的图书网站销售页面和你的个人网站登录页面，并给自己安排一些发表演讲和刊登客座文章的机会。

请从我犯的错误中吸取教训。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我最好的决定就是拒绝凡事亲力亲为。一开始，我不想在任何类型的帮助上进行投资，因为我觉得自己可以做到任何事情，然而就算能做到，也是没有意义的。

以建立一个产品发布团队为例，是的，我可以自己每天花8个小时来寻找审稿人，但对我来说，培训一名助理来做这些事情更加合理。这可以把我的注意力从琐碎的工作中解放出来，考虑大局。

每个作家都需要一个合作伙伴来帮助他们进行图书营销，网络远程助理是一种很好的合作伙伴，我现在和5位远程助理一起工作。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：大约一年前，我聘请了一位专业指导。花在这上面的钱比我想象的要多得多，但我的投资回报是……好吧，我来请你回答一个问题——

如果你每次投资5美元，就能赚回100美元，这样的投资值得吗？

这还用说吗！

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：我的读者通讯录——这可是我的巨大成功！我的“粉丝”列表就是我最大的资产。

每当我推出一本新书且需要评论时，我首先联系的人就是我的“粉丝”们。每当我推出一本新书或者一项新的服务时，我都会给我的“粉丝”发消息。

请与你的读者建立良好的关系，定期为他们提供高质量的内容至关重要，因为这样他们就会一直渴望收到你的信息，包括你有东西要出售的时候。这个环节分为两个步骤：首先初步引导（让人们注册你的网站、关注你的个人社交账号等），然后转换引导（让人们接受你所提供的东西）——你可以通过定期与他们接触来做到这一点。

我专注文案写作和即时回复，对此我一直勤学不辍，这使我拥有了一个巨大的“粉丝”列表。

我注意到，在我的项目启动期间，通过与很多机构广泛合作并在各种排行榜上曝光，我所获得的成果往往要大于那些“粉丝”列表规模是我的四倍的人。为什么会这样？因为我经常为我的“粉丝”提供价值。即使订阅我、关注我的人从来不购买我的任何东西，他们仍然可以获得大量的知识。我的点击浏览率很高，因为我的读者知道他们可以从我这里得到最好的东西。

理想的状况是，你可以对你的产品和文案精益求精，把它们打磨到能让你算出每个读者对你来说值多少钱的程度。你还



可以算出他们作为读者整个生命周期的价值，让我们假设一个人作为你的“粉丝”的生命周期是5年，如果你计算出每个“粉丝”对你来说价值60美元（他们会购买你价值60美元的产品或者服务），那么5年的生命周期意味着每个“粉丝”每个月都会给你1美元，那么如果你获得的“粉丝”人数是1万人、2万人或者更多……

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我很有条理，所以当我有一个目标时，我一定会把它分解成若干个可控制的小目标。

假如我决定在一个月內写一部5万字的小說，那么我要做的第一件事就是计算我每天需要写多少字才能完成这一目标，然后我要确保每天都完成计划字数。

假如我希望能在新书发布的时候获得100条评论，根据经验，我知道需要找到这个数字3倍数量的人答应帮我才能确保实现这一目标，那就是300人，所以我必须建立一个300人的产品发布团队。还是根据经验，我知道需要联系大约1000人才能确保我的产品发布团队达到300人。

然后我要看看我的助手完成这件事情需要花多少时间。假设她每天联系50位评论家，那就意味着我的助手需要工作20天。

这样你就成功地将一个大目标分解成了一些可操作的小目标。

Q8：如果你用你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我绝对不会相信那个电视广告的骗局！除此之外，我会先寻找一个有利可图的细分市场，然后围绕这个细分市场写一

本书。初出茅庐的作家写的第一本书几乎都是发自内心的作品（嘿，我的第一本书也代表了我的心声）。这样的作品可能是一个家庭故事，也可能是他们为孙子辈写的睡前故事。然后书出版了……然后没有人买……这种方式的问题在于，我们从一开始就没有做过任何市场调查来证明这个产品（这本书）的创作是合理的。

想想那些跨国公司的做法——他们在把产品推向市场之前，会进行大量的市场调查。作为作家，我们也应该这样做，而且这项工作其实非常容易。网上书城会精确地显示哪些类别的图书是热门的，哪些类别根本不受欢迎。

所以，首先要找到一个你热爱的细分市场，这个市场必须有足够大的需求使你的写作可以获得回报，然后你再开始写作。

Q9：关于作家这个职业，你经常听到哪些不好的建议？

A：我认为“任何可以做的营销工作都要尽你所能地去做”是一个错误的建议。让我来解释一下，我是帕累托“二八法则”的坚定支持者，该法则指出，你80%的成果来自20%的努力。例如，一个公司20%的员工创造了80%的利润，你20%的书带来了80%的版税，你20%的营销努力带来了80%的收入。

有些人会时刻不停地去做市场营销，任何可以做的营销方式都会竭尽全力地去做，这是不对的。你应该去做很多不同的事情，然后迅速找到哪些方式的营销才是你高效的20%。我知道我高效的20%营销工作是让其他作家向他们的读者推荐我的作品。不过不要误解我的意思，我还有其他方式来扩大我的读者通讯录——设置跳转到我网站链接的永久免费的书、播客节目、免费赠品、广告等——但这些方式为我带来的是我20%的“粉丝”，这就是为什么与其他作家合作对我的事业至关重要。如果你看一下我的收入结构，就会发现对我来说最简单也最有效的方法还是给我的读者发消息，告诉他们我能提供的是什么。

找到真正适合你的东西。对我来说，适合你的东西可能也适合我，也可能不适合。在这本书中，有20多位作家的思想和见解可供你选择和借鉴，所以你可以去复制他们已经做得非常成功的事情。不要什么事情都做，专注对你有用的东西。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我意识到，我拥有的幸福时刻如此之多的原因正是我偶尔会遭遇失落和沮丧。如果没有偶尔吃到一份糟糕的外卖，那你就不会觉得平时吃到的那些美食真的是极好的享受。

我注意到一个有趣的现象。当你有了不好的感觉和想法的时候，就不能通过刻意赶走它们来将其消除。这会使它们变得更严重，因为你在考虑那些不好的感觉和想法！每个人都想摆脱那些让人感到灰心丧气或者不知所措的感觉和想法，而唯一的方法就是有意识地去考虑那些让你感觉良好的想法。你一定

有能力做到！你这样想着，然后把这些想法变成你的思维模式，变成你的习惯，变成你自己。

所以，如果有一天你过得很糟糕，或者遇到了一个糟糕的时刻，你觉得“这简直是胡扯”；如果你写的书得到了差评，你觉得伤心欲绝，那么不要在社交媒体上发布关于这些事情的信息，因为这样会让你一直把这些事情放在心上，会让你感到压力更大！你应该去这么想：“那个人的差评太可恶了，他的评论根本不公平，但是，嘿！至少他读过我写的这本书。”如果他读了这本书，却写了差评，那么他显然不是我的“粉丝”，但这意味着我正在接触越来越多的人。作为一名作家，我有可能接触到数百万人（而我想知道那个给了差评的评论家又取得过什么成就呢）。没错，我是一个作家，这本身就给我带来了一定的分量。我想我现在要在自己的签名中加上“作家”这个头衔，太棒了！我生活在一个如此伟大的时代，从来没有哪个时代像现在这样如此容易就能出版书籍，这实在是太好了（就算这是一个令人讨厌的差评，但也只是不足为道的一丝杂音罢了）。我是一个作家！我是一个有影响力的人！当人们读我写的书的时候，我就会出现在他们的脑海里！妙极了！

想想你刚才是怎么做的？几秒钟之内，你是不是觉得自己从消极的想法变成了积极的想法？这就是力量！

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A：跳进水里，你并不会被淹死。但当你停止游泳的时候，你肯定会被淹死，所以继续用力游吧！

如果你没有得到你所期望的结果，请首先审视一下你的细分市场。你写的书属于受欢迎的那一类吗？人们对你写的书有需求吗？如果没有，那你就应该去写一些有需求的东西。如果人们对你所写的东西有需求，你希望与哪些书竞争？

这些书的封面是什么样子的？描述的文案是怎么写的？去效仿他们的成功。你写的书如何才能脱颖而出？要深入挖掘这一点。然后将网络流量引流到你写的书上，写更多的书并提供更多的价值，围绕这些来建立你的作家事业。

冰冻三尺，非一日之寒。罗马不是一天建成的，正如你的书不可能在一个下午就一蹴而就，你想要的结果通常也不会在一夜之间就冒出来。但如果你对自己所做的事情充满激情，并且能坚持走下去，就会到达你的目的地，你一定会实现自己的梦想。



## 唐娜·科兹克：去教别人，财富就会随之而来

当我遇到唐娜·科兹克（Donna Kozik）的时候，她在网络研讨会上的表现给我留下了深刻印象，她总是知道该说些什么。她向我介绍了“写一本书当作自己的‘大型名片’”的概念，我非常喜欢。

唐娜在一个200英亩的奶牛场里长大，现在住在高速公路和海滩附近。在那里，她和很多专业指导、创业者以及各行业人士分享如何以“快速而简单的方式”成为出版作家。

事实上，她的个人目标是在未来12个月内帮助1000人成为出版作家。

唐娜所做的项目有自己的体系，她在线上、线下结合开展“一个周末写一本书”（Write a Book in a Weekend）活动，还进行一个周末时间的现场多媒体培训，来激励那些“准

作家”在两天内完成他们的书。唐娜的项目中最具特色的部分是她创建的一种“填表式”写作模板。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：有人曾经说过这样一句话：“一开始人们会问你为什么要这么做，后来人们又会问你是怎么做到的。”

我是一名自由撰稿人，收入忽高忽低，我在低谷中度过的时间比我想象的要多得多。我记得有一次，我在附近的杂货店里数着猫粮罐头的数量，心里在计算多少个罐头可以喂饱我的猫，直到下周一拿到我所期待的下一张支票。我祈祷支票能按时送到我的手里。那是我一个可怕时期里的至暗时刻。（免费书享分更多搜索@雅书.）

与此同时，我一直在寻找释放我创业精神的方法。开展互联网业务的想法给我留下了深刻的印象，因为我觉得它既有趣又有利可图。我看到“电子杂志女王”艾丽·布朗以及其他一些人围绕网站、社交软件、电子邮件和信息产品所做的事情，心想：“我也能做到。”

我从宾夕法尼亚州的伊利搬到加利福尼亚州的圣地亚哥，然后和我最好的朋友塔拉合作写了一本书。当人们发现你写了一本书之后，他们通常会说：“我也想有一天能写一本书，你是怎么做到的呢？”我经常被问到这个问题，所以把“写书”作为我的互联网专业业务应该是很容易的。然后我的第一个客户彼得·沃林告诉我，他写一本书的目的，是想把这本书作为自己的一张大型“名片”。我的脑海中立刻诞生了另一个想法——我可以向人们展示“如何写一本书”来作为自己的一个强力营销工具。我构思好了我的商业模式，接下来需要怎么做才能实现这个想法呢？

我知道靠我一个人能做的事情只有那么多，是时候聘请一个专业指导了，我想知道营销业务的“幕后工作”是如何运作

的。我的专业指导告诉我要创建一种“签名”系统——换句话说，我可以出售一个具体流程，向人们展示如何制作他们的“大型名片”，我立刻就明白了。

我的这个产品一开始名为“我的书的写作蓝图”——用活页夹、工作表和CD向人们展示如何写一本书。我屏住呼吸把它群发到我的读者列表中，期待着能大获成功，然而什么动静都没有。我又在洛杉矶的一个商业营销活动上购买了一个赞助展位，还带着一位朋友来帮助我处理销售事宜，然而还是什么动静都没有。于是我又重来一次，我的现金流正在迅速减少。

我埋头苦干，忙于开展我的互联网业务，忙于主持电话会议。问题是没有人来。我打电话请教我的专业指导应该怎么办，他问我是否邀请了脸上的人，我回答说我已经邀请了脸上的朋友。当时脸书刚刚走进人们的视野，而你两个社交渠道选择：你的个人主页和群组。大多数人花时间从他们的个人主页上获得朋友并建立人脉，但我的专业指导不这样想，他让我新建一个群组，如果人们说他们有兴趣写一本书，那我可以邀请他们加入这个群组。

“那么这个群组我应该起个什么名字呢？”

“这个我也不知道，要不就用‘一个周末写一本书俱乐部’之类的名字吧。”

我放下电话，立刻登录我的脸书，开始新建我的群组。

我以为对于那些想要写书的人来说，这只是一个“炫酷的学习俱乐部”，他们加入这个群组只是来赶赶时髦罢了，我觉得不会有人把我当一回事。但是，还真的有人来问我了，她给我发信息说：“唐娜，我准备用这个周末来写我的书，我该怎么办呢？”嗯，看来她真的想在周末写一本书。我应该告诉她怎么做呢？我开始仔细思考了。首先，我不会让她在一个周末去写一部《战争与和平》——这本书必须很短，或许60页，或许100页。然后她应该在家里写作，因为写作是一种私密的体验——这件事情在大酒店的会议厅里是很难做到的。接下来，我将和她分享一些关于写作和出版的“奥秘”。想要写书的人需要了解一些关于版权的知识，也需要了解如何写关于作者的简介，于是我想出了“导师”的概念。你知道是什么让这个想法

变得这么棒吗？如果我能创建一个填表式的写作模板，那么你只要把你的内容填在里面，然后上传就可以了！

我把这个想法变得更充实并使其具体化，但我必须把它卖出去。没错，这是我的专业指导告诉我的另一条黄金法则——销售第一，创作第二。我把周末的日期定在9月13日到14日，然后创建一个销售页面，并提供支付方式。接着，我开始给我人数不算很多的读者群发消息，让他们知道我接下来会做什么事情。我向几个朋友和同事也透露了这个项目，我安排了电话访问来描述这个项目，邀请人们注册。就这样，我终于按下了启动按钮。

我收到了7000多美元，和你所想象的一样，我感到如释重负，我已经获得了一些回报。但我知道自己实际上还没有取得货真价实的成功，因为你要知道，我当时太忙了，所有时间都在忙于销售，所以什么都没写。于是到了周五晚上，大约在“一个周末写一本书”项目正式开始的12个小时之前，我才开始整理课程。我构思好这个项目的阐述，并创建了填表式模板供客户选择。因为时间非常紧张，我在匆忙中写好并群发

了“呼叫提醒”……然后有70多人参加，我从中获得了极大的乐趣！

两个星期之后，我收到了薇姬·埃勒斯寄来的包裹，她是我的第一批用户之一，包裹里是她写的一本书《绿色育婴：聪明的母亲如何帮助婴幼儿建立与大自然的联系》。这是一本真正根据我创建的流程写的书！我坐在沙发上，逐字逐句地阅读这本书。我感到有些震惊，我创建的流程真的有效！之后，我的项目开始驶入快车道，我每隔一个月就会举办一次远程网络活动。我在下一年的1月赚到了1万美元，每个创业者都会告诉你这是一个里程碑——因为如果你能重复这个数字，那你就能在一年内达到6位数的收入。不过我的运气很好，在6月就达成了这个数字。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：以下是我做过的一些事情，你也可以借鉴我的做法。

首先，抓住机会。无论多么好的想法，如果它只停留在你的脑海中，那也只是一个想法而已，除非你下定决心去实施，然后真正付诸行动。你必须抓住机会，让你的想法变成现实。尝试去做更多工作的同时，该放手的要尽快放手。过你自己的生活，无论是公事还是私事，不要后悔！

不要担心别人怎么想。这是我从母亲那里得到的最好建议，我一直牢记在心。不要做那些总是考虑别人反应的事情，我们首先而且最重要的是为自己而活（而且事实上，人们对你的看法比你想象的要少得多，他们都有自己的问题要解决）。请接受自己的决定，不要再反复怀疑自己了。如果你一直在质疑自己为什么要这么做，那是自掘坟墓。所以，首先你要做个决定，然后把你的决定付诸实践！

另外你还要注意，不要和别人谈论你的想法。我知道很多人都有写一本伟大的书的想法，但是很多人的想法从来都没有被真正付诸实践，原因就是一些怀有远大抱负的作者与别人分享了自己的想法。不过这并不是因为别人剽窃了这个想法，自己去写了这本书；相反，他们听了这些想法之后，就像用一根



大头针刺破漂亮的肥皂泡一样，粉碎了这些志向远大的作家的美好幻想——这样的事情简直令我心碎。美国深受欢迎的心理导师、畅销书作家韦恩·戴尔说过：“梦想就像你播下的种子：刚开始，你必须特别小心地照顾它们，要让它们在避风处发芽，要经常施肥，然后，当它们准备好了的时候，你再将它们展示在全世界面前。”请保护好你的梦想，不要让别人来伤害它们，直到它们足够强大，能够独立生存。

不要把缺乏激情和“我到底应不应该这样做”混为一谈。心理学家、作家玛莎·西内塔曾指导人们说：“做你爱做的事，财富就会随之而来。”我知道她说这句话肯定是出于善意，但果真如此吗？这么说吧——我并不是生来就热爱教人们如何写作和出版一本书。我开始去教别人怎么做这些事情，是因为我自己先理解了这套流程，然后我发现自己很擅长做这些事情，所以开始通过做这些事情赚钱，之后我才对教人们如何写作和出版一本书产生了热情。我每天早上都会从床上跳起来，兴奋地和人们大谈特谈，告诉他们如何克服自己的思维定式并写出一本书。我现在对这样的事情充满热爱，但事情刚开始的时候却并不是这样的：一开始的时候我做了大量的工作，

甚至有些怀疑，但我坚持下来了。我决定每天都投入大量的精力和时间，然后不断地对我的方法和信息进行微调。

要记住保持简单，越简单越好。我有一个朋友，他可以在两分钟之内把一个灵光一闪的想法变成一个商业帝国的概念。我热爱创意，但即使是我这样热爱创意的人，也会因为在一开始的时候把事情弄得太复杂而栽跟头。不要让“伟大”的想法成为将“好”想法付诸行动的障碍，请从小事开始做起，然后逐步建成你的理想大厦。

尽情享受你创业的开始阶段。我能告诉你属于我自己的一种感觉，而且这种感觉或许只能体验一次。我热爱我所做的事情，然而从某种程度上来说，我更怀念的是那种开创“全新”事物并将其付诸实践的兴奋感。在那些令人难忘的深夜里，我总是坐在我的电脑前观看圣地亚哥教士队的棒球比赛，然后神奇的事情发生了，我的第一笔钱通过网络寄来了。请不要误会我的意思，我现在也有很多事情值得细细品味，现在所走的路远远没有开始创业的时候那么坎坷不平了，但是开始的

时候确实有一些特别的东西。如果你现在所处的位置就是开始创业的阶段，那你一定要细细品味。

Q3：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：在我作为创业者坚持前行的过程中，有一些至理让我保持着前进的步伐：

- 这些都会过去。

我的父母在我24岁的时候双双离我而去，从那以后，这句话就成为我一生的座右铭。它在我悲伤的时候给我安慰，同时也提醒我就算是美好的事情也会过去，这句话是从我们来到这个巨大而美丽的蓝色星球起便伴随一生的不变真理。所以，尽情享受你的人生旅程吧。

- 你已经坚持这么长时间了。

每当我因为某件事情没有成功而感到“恐慌”的时候，不管是新产品没有获得多少注册用户，还是因为没钱而不知道这个月剩下的日子怎么过，我都会想：“没事，我已经坚持这么长时间了。”我已经独自一人在圣地亚哥住15年了，所以我的某些东西一直是可行的——而且未来也应该是可行的。

- 确定我对某件事情的想法之前，我会提问，然后理解。

如果你和我交谈五分钟，很可能会听到我问了你好几个问题。我在理解他人方面的专长之一是通过提问来理解——不是审问，而是发现。如果你想快速地与别人建立更深层次的联系，我建议你学习如何提问，从而了解他们目前的状况和他们的目标。

- 姿态要高。

一个聪明的沟通者有时候会面对一些拉低自己姿态的风险。我总是能用“辩论风格”或者“律师风格”的语言来证明我的观点。虽然我从来没有参加过辩论队，也没有当过律师，

但我始终有办法让别人相信我是对的。有时候这样做很有用，尤其是收到一篇关于我的项目的差评，或者某个读者发来一个令人讨厌的消息时。但我告诉自己要保持高姿态，就算我能完全驳倒他们，但是拉低姿态去做这样的一些事情也是完全不值得的。所以，虽然我可能会有这样的想法，甚至会写下“你错了”的回应，但我不会采取强硬的态度，也不会把它发送出去。

- 去教别人，财富就会随之而来。

即使没有正式的头衔，我们每个人也都能当老师。如果你有一个信息可以分享，那你就应该去做，无论是通过写一本书、发表演讲还是写博客，总之要和别人来分享它。不要把你知道的信息藏在心里——把它们说出来。只要你坚持不懈，有了正确的目标和后续行动，你就一定能建立起你自己的事业，并获得成功！

## 吉奥茨娜·拉马钱德兰：倦于写作也能出书

吉奥茨娜·拉马钱德兰（Jyotsna Ramachandran）非常享受作为一个家庭企业家（全职妈妈+企业家）的生活，当她决定不再做一名上班族的时候，她就开启了自己的自由之旅。她明白，为了享受真正的自由，她需要创造足够的被动收入——最好的办法就是开展互联网业务。她现在经营着一家图书出版公司，指导人们如何将激情转化为互联网业务。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：我在成为作家之前就开始出版书籍了！2014年年初的时候，我在网上寻找赚取被动收入的方法。当时我还没有信心写

自己的书，所以我开始寻找有利可图的流行主题，然后找人帮我写书。在短短6个月的时间里，我出版了近50本不同主题的图书，从健康到商业，从园艺到育儿，各种各样的都有。到了2015年1月，我的图书版税收入慢慢稳定地增长到每月4500美元。这让我有信心写出了我的第一本书《工作逃离计划》，而这本书后来成为多个类别的畅销书冠军，并在2015年被《公司》杂志评为年度十大创业类书籍之一。这是一次非常充实的经历，我很高兴知道有这么多人从我的书里受到启发，其中一些人甚至通过这本书将创业的想法付诸行动。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我能想到两个因素帮助我达到了今天的成就。

第一：决心。

我下定决心再也不做上班族了，我辞职已经7年了，即使到了今天，一想到重回某家公司作为一名上班族工作，我就会感

到害怕。因此，我作为一名创业者根本不可能考虑失败。无论如何我都要成功。

第二：专注。

我曾经同时经营着4家公司，但是没有一家给我带来过预期的结果。然后我决定终止所有其他业务，一心专注出版。在过去的3年里，我只做了一件事，并且取得了很好的效果。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：有一天，我所用的图书网站改变了它的规则，引入了一种叫作KENP的体系：读者即使不买书也可以阅读，作者根据读者阅读的页数获得一定的报酬。我没有意识到这个改变将会带来一个多么大的打击。在我意识到之前，我的版税收入下降了50%。图书网站的广告也改变了规则。我的动作太慢了，没能赶



上新的潮流，结果在和其他作家竞争时损失了很多钱。今天，我密切地关注着不断变化的趋势，另外我还有一家出版服务公司，所以图书网站也不是我现在唯一的收入来源。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：通过为其他作家提供服务来帮助他们出版自己的书，这就是我作为一名作家所做的最好的决定，我很清楚自己作为一个作家的局限性。我不能像我的一些很成功的作家朋友那样每两个月就出版一本新书，所以我在好几年前就决定利用我的资源（我的作家团队、设计师、编辑、排版员、解说员等），创办一家名为“快乐自助出版社”（Happy Self Publishing）的机构来为其他作家服务。迄今为止，我们已经和来自25个国家的300多位作家进行了合作。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：我在视频、播客和博客文章等形式的内容营销上投入的时间、精力和金钱，是我做过的最好的投资。因为大多数人都是通过我的内容来找到我的，然后开始关注我，追随我，最终购买我的一个产品或者服务。

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：在别人的播客上担任嘉宾给了我很大的收获，最棒的是，这不用花一分钱！所以，如果我失去了所有的营销工具，我就会先去苹果影音播放器（iTunes）上面看看，开始接触与我的细分市场相关的播客主持人。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：虽然我很喜欢和全世界分享我的知识，但是我太懒了。因为我对写作没有热情，所以我要写的第二本书拖延了很长一段时间。最后，我找到了一个方法来解决这个问题。现在，我会把自己脑海中的想法、概念和见解都录制成音频文件，然后把它发送给一位专业作家，他很擅长把我的语言转换成一本书里面的文字。我现在为我的客户提供一项名为“天使写作”的服务：我们帮助他们把一个粗略的想法归类到一个具体的书籍主题中，将他们的理念概括成一个结构化的章节目录，然后在两周的时间内对他们进行5到6个小时的录音采访，以获得我们撰写这些章节所需要的全部信息。当他们对初稿感到满意之后，我们就开始撰写详细的内容并完成最终的定稿。这对于那些没有时间或者写作技能不足，但是怀有抱负想著书的人来说是一个福音。

Q8：如果用你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我肯定会以自己一贯的方式去出更多的书，我也会通过在网上发布消息、在脸书上为我的读者建立社群等方式，与读者“粉丝”们进行更多的交流。出版我的第一本书《工作逃离计划》的时候，我并没有围绕这本书建立任何其他业务（比如网络课程或辅导项目），但是我正在写的第二本书《写下你的成功》与我目前的出版服务业务完全一致。现在，我把一本书看作是我和读者开展互动的第一个层次，也是一种最初始的接触。然后我们可以通过提供辅导和咨询服务、开设网络课程、开办网络研讨直播、分享附属产品、提供“天使写作”服务等方式，来为他们提供更高层次的服务。

Q9：关于自助出版和图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：我从许多自助出版图书的作家那里听到过同样的一件事情，那就是他们必须自己去做所有的事情，这简直就是可怕的灾难。很多作家不接受设计师的专业帮助，并试图使用简单的网页设计工具里面的模板来设计自己的图书封面。网页设计工具很方便，我也会用它来做很多事情，但我绝对不会用它来设计我写的书的封面。

另一个错误是为了省钱而让你的亲戚或朋友来编辑你写的书。你必须明白，这样做不仅没有益处，反而很可能让你付出高昂的代价。除非那个人是有图书编辑经验的专业编辑，否则我建议你最好别这么做。自助出版并不意味着你应该凡事亲力亲为，我认为你应该将整个图书出版过程中的一部分外包给专业人士。这样做会大大提高书的质量，还能为你腾出大量的时间来营销这本书。谁说一本自助出版的书就绝对不可能像《纽约时报》（New York Times）那样畅销呢？

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：在那些没有精神和不知所措的日子里，我试着重新找回自己做这些事情的目的。我想起我为什么要做自助出版，因为这样我就可以在家里工作，和我的孩子们在一起，同时也可以赚很多钱，和我的家人一起享受美好的生活方式。当我重新审视我的愿景时，它就会激励我继续专注于我的工作。当手头的工作任务压得我喘不过气来的时候，我的日志本就会来帮我。我会根据优先级别排序列出这些工作项目，并将它们分类，于是我就能很清楚地知道哪些工作是我现在应该去做的，哪些是我之后应该去做的，以及哪些是可以委托给我的团队去做的，这样就能让我保持理智！

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：如果你没有从你写的书中赚到你想要的那么多钱，可能有以下四个原因：

- 主题

你选择的主题很偏，这个细分市场太小了，没有多少人对此感兴趣，你可以去图书网站观察一下这个主题的其他书籍状态如何。如果这些书都卖得不好，那就说明这个主题的读者确实太少了。请考虑为你的下一本书选择一个更受关注的主题，选择一个更广泛、更受欢迎的细分市场，然后多写几本书，每本书都单独地深入探讨一个主要的想法，这应该是一个不错的主意。

- 内容

你的书内容的质量可能不够好。如果你写的书销售不理想，但是所属主题类别中有一些别的书卖得很好，这时候你应该好好审视一下你的书里的内容是否具有足够的价值。请认真阅读你收到的差评，它们应该可以给你一些关于如何改进你的书的提示。如果是一本小说，你可能需要让书中的情节更加引

人入胜；如果是一本非小说类的书，你可以试着用大量有用的资源来提高这本书的可操作性和实用性。

## ● 包装

你没有很好地包装这本书来说服读者点击购买按钮，所以，请看看自己是否能改进一下这本书的标题、副标题或者封面，使它变得更有吸引力；构思一下这本书的内容描述，看看是否可以用更强大的文案语言来说服读者购买这本书。你可能还需要更改这本书的类别和关键字，以提高在图书网站上的搜索曝光能力。

## ● 营销

你的图书营销工作做得不够好。如果你已经做到了前面三点，而你这本书仍然卖得不好，那么这时候你应该把精力放在书的营销上。请与你所在的细分市场其他人合作，为他们的读者提供更多价值（同时也要向他们推销你这本书）。你可以每隔一段时间就为你的书进行一次打折促销活动，在行业论坛



上发表演讲，利用当当、微博等知名平台投放广告；制订一个营销计划，合理地分配预算来持续推广你的书。

大多数成功的作家都会做好这四件事，然后集中精力在某个主题类别下创作一系列作品。

# 克里斯汀·乔伊·莱迪格：做事之前，先找到感觉

克里斯汀·乔伊·莱迪格（Kristen Joy Laidig）早在6岁的时候就决定自己以后“不会打工”。当时，她刚开始自己的第一次创业，用马克笔、碎石加上自己的一点小创意，制作了一些石头宠物，并卖了出去。写作是克里斯汀一直以来的爱好，2003年，她作为一名创业家将这一爱好变成了一份帮助其他作家和创业者的全职工作，教他们如何写作才能够实现商业价值。通过创立“图书忍者”品牌（The Book Ninja®）导师项目，克里斯汀帮助很多作家成为成功的创业者。

克里斯汀目前的生活有趣而多变，有时候通过她的学生来发布信息，有时候投资一些创业企业，还经营着自己的书和一家位于中心商业区的玩具商店。几乎任何时候，都有至少三家处于创业阶段的新公司老板向她咨询如何扩展他们的业务。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：自从2003年进入出版业以来，我已经出版了35本自己的书和200多本其他作家写的书。我的“作家”生涯开始于写一本儿童读物，记录了小朋友们的古怪兴趣，这应该算是我“写”的第一本书。这其实是一个测试，看看我们能用我们公司的工作流程做些什么事情，所以说实话，我从来没有想过这本书会取得多大的成功。当这本书开始在没有任何市场营销的情况下销售，并在每年夏天都卖出数百本的时候，我感到非常惊讶。

2013年，我成了出版界的热点，因为我的专业指导给出了一个我最初认为不可能完成的挑战，然而我完成了——在18周内出版18本电子书。每本书的平均字数大约是1万字，我要在7天内完成电子书的写作、编辑、设计和排版。这简直让我精疲力竭！我想我平均每晚的睡眠时间只有4个小时左右，而我知道之所以还能保持头脑清晰，是因为我吃了很多巧克力。然而，

我从这次的整个经历中学到了宝贵的一课：如果想要吸引一个市场的注意力，那就要在这个市场里做一些与众不同的举动。

虽然我再也不会这样做了，但我可以把我整个事业的转折点归功于这一事件。那次自我挑战使我脱颖而出，在30个挑战者中成为最畅销的电子书作家，这让我的职业生涯从每年只能为区区15个人提供出版服务，转变为向作家群体提供网络培训服务，使我每年都能够接触到成千上万的人。这次不同寻常的挑战使我的月收入增加了两倍，扩大了我团队的规模，还让我发现自己很擅长做培训（更重要的是我喜欢做培训）。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：因为我开始建立出版事业的时候，经营企业的想法始终牢牢占据着我的内心，所以我比大多数“忍饥挨饿的作家”走得更远。我一直把书看作是我公司的营销工具，而不是我唯一的业务。我相信这就是写作创业者成功的秘诀——用自己的书

来建立一个企业，这就是为什么我会站在市场营销的角度来做每一件事。

标题、副标题、品牌、内容、网站、社交媒体页面等，在考虑所有方面的时候，请时刻牢记一个问题：“如何才能销售更多的书？”在我最近写的《强势法则：每个企业家背后强大的隐形力量》这本书中，我用我自己的几款产品作为例子，提到了我经营的零售商店，并字斟句酌地精心构思了一些文字来对书中顺带提到的其他书籍和期刊进行软广告推广。我相信，将市场营销融入到项目每一个部分的能力是我成功的关键之一。

Q3：作为一名作家和营销专家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我做过的最好的决定就是开始外包业务。我知道我一开始将业务外包出去，只是出于对聘用了错误人选的抱怨。但事实是，外包业务让我的事业得到了发展。我起初雇用行政总管

和会计师，雇用第一个行政总管的那个月，营业收入就增加了两倍；第二个月，我又聘请了会计师，这个数字又翻了一番。每当我把自己不喜欢做的事情外包给擅长这项工作的人时，我的收入就会增加，这似乎已经成了一种规律。

外包业务使我不仅能把精力集中在工作时间内，还能把更多的精力放在对我事业发展更有价值的东西上——我的脑力。我一直在思考商业——如何能卖出更多的书，我能创造什么样的新培训项目，如何能让人们走进我们的商店消费——一切都是商业，我似乎就活在市场营销中。如果我没有决定把自己不喜欢的工作外包出去，那么我今天就不可能同时经营五家不同的公司，也不可能运作无数的项目和活动。

Q4：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：市场营销对于成功来说至关重要。我有个朋友经常这么说：“你的好运就在你的后续跟进中。”虽然我很确定第一个

说这句话的人并不是她，但这句话毫无疑问是对的。“后续跟进”有很多种形式，有人认为是准备一套文本来设置自动回复，有人则认为是给你在社交媒体上聊天的人打电话，还有人认为是给那些你在作家活动或者会议上随意收集到的名片上的人打电话。

其实“后续跟进”很简单，就是保持联系。由于我热爱写作，而且我最喜欢的营销平台是社交媒体，所以为了激活这种强大的营销形式，我会选择保留一个工具，那就是脸书，因为这个工具可以使后续跟进（保持联系）变得很容易！

Q5：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：事实一再证明，成功人士都有一个共同的品质——对养成良好习惯的重视，这些习惯可能包括早上在可以把人冻僵的房间里待上15秒钟来写几句晨间笔记。我研究过很多成功人士，他们的确会有一些古怪的习惯！一些成功企业家说，你必

须有一个严格的时间表，你必须每天早上做日程检查，你必须把你在社交媒体上的时间限制在每天10分钟以内，等等。

我更喜欢凭直觉行事，我养成了感性的习惯。在我做一件事情之前，我要先找到做这件事情的感觉。如果我受到启发，想要创建一个新项目，或者写一本新书，那我就会百分百投入其中。但如果没有灵感或者找不到自己的感觉，那我就不会强迫自己去做。相反，我会寻找另外一些我自己真正想做的事情，并专注于此。

当我在写《强势法则：每个企业家背后强大的隐形力量》这本书（从构思到完成花了大约两年的时间）的时候，我只会在我想写的时候才去写。我没有强迫自己每天必须完成一定数量的字数，也从来没有强迫自己在状态欠佳的时候坐下来写作。相反，我听从了自己的直觉。每当开始感到工作压力太大的时候，我就会把当天要做的事情列个清单，然后在当天必须完成的事情旁边标注一个记号。等我完成标注有记号的那项工作之后，会再看一遍我的清单，然后问自己：“现在我感觉想做哪件事情？”



有时候，我想做的事情可能根本不在我的工作清单上。如果没有完成自己的工作，我不会感到非常内疚，也不会用“竟然如此”来责备自己，而是始终都会专注我自己想做的事情。我发现，满足我充满感性的想法，并首先着手去做我想做的事情，实际上会带给我更多的精力去做那些我宁愿推迟的事情——包括写我自己的书。

Q6：如果用你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我经历过资金亏损、项目失败、糟糕的人际关系等种种痛苦，尽管我非常希望能避免这些事情，但如果没有经历过这些，我就不会成为今天的我。

成功不一定是你在银行里有多少存款，尽管金钱可能代表了成功的很大一部分，但更重要的是你成为什么样的人。你是谁？你是否拥有获得成功的能力？这是以你的艰苦奋斗来定义的，你认可这一点吗？要不然就是，你尽管经历了艰苦奋斗，

但还是没有获得成功。每个人的艰苦奋斗都有相似的必由之路，每个人都有自己的问题，每个人都会遭遇苦涩的失败，每个人都会体会到痛苦的感觉——这就是人生，让你变得与众不同的是你如何处理生活中消极的一面。你可能有过成为一名作家的梦想，也许你的梦想遭到过人们的非难，他们告诉你这不值得，或者你不应该追求这个梦想。不过你要知道，毕竟拥有这个梦想和成为一个“忍饥挨饿的作家”只有一步之遥。

Q7：关于图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：一些专家教导的第一件事就是“跟着钱走”。他们认为你应该在图书网站上搜索一些关键词，看看哪些类别的图书最畅销，看看在畅销类别中又是什么样的书最畅销……然后瞄准这个市场来写作。他们不在意你想写些什么，也不在意你对那些畅销类别和畅销书的感受。

人们告诉你说你的梦想毫无价值，你不应该追随你的梦想，因为你的梦想赚不到钱，这是让我感到最为愤怒的事情。我见过有些艺术家的一幅画要价超过5000美元，然后就有人买下了。我还见过一些作家跟随他们自己的激情来写作，然后卖出了数百万本书。

你所犯的最大错误可能就是听从那些所谓的“大师”的建议，纯粹为市场而写作。你写的书和你创作的作品的最佳销售人员就是你自己，你真的愿意仅仅因为上面写着你的名字就去推广你讨厌的东西吗？我非常怀疑你是否会浪费时间去推销你讨厌的东西，仅仅因为这个东西所属的类别已经被“证明”是可以卖出去的。

动力有很多形式，而金钱只是其中之一。在我所遇到的作家和艺术家之中，大多数人的创作动机远远不只是为了赚钱。

Q8：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：低落的情绪通常伴随着一种不知所措的感觉。在研究你的出版选择或者和一些专业印刷商意见相左的时候，你很可能会感到手足无措。

我发现，一些作家和创业者常常会在还没有完全准备好的时候就开始展望未来，并试图规划好未来的步骤，这会让他们不知所措。当这种情况发生时，他们往往会停止工作，失去激情和动力，不再有那种渴望完成项目的感觉。

当我感到不知所措的时候，我就会后退一步。我从办公室的椅子上站起来，感觉一下我现在所处的位置，然后在现实生活中后退一步，我真的会抬起我的腿往后退一步。

然后我会深吸一口气，在脑海中审视我的项目，问自己一个非常重要的问题：

接下来我要做的非常、非常、非常重要的事情到底是什么？不是一个模糊的答案，而是我接下来就要做的非常、非常小的事情到底是什么？

我会把我需要做的每件事都分解成一个非常小的步骤。然后我再次深呼吸，明白自己可以做到。于是我的能量又回来了，激情再次迸发，我再次感觉到自己准备好了。

Q9：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：我们每个人都会一次又一次地循环面对不堪重负的感觉。糟糕的天气、不顺利的一天、头脑发热、无法兑现承诺、技术出了问题、想解决问题却搞出更多问题等事情，都会让我们难以忍受。如果不谨慎对待，这种循环就会变成你生活中的一种常态——这就是我在《强势法则》一书中所说的“常态陷阱”（normalcy trap）。

“常态陷阱”是一种最危险的陷阱，可能使你像陷入流沙中一样无法自拔。它是你苦苦挣扎的根源，因为你深陷其中时总是可以从这个陷阱里得到一些东西。你越是在哪些方面苦苦挣扎，“常态陷阱”就越容易出现在哪些方面。你是否经常发

现自己的银行存款远远低于舒适生活的水平，于是强迫自己创造一些新的东西并挣到更多的钱？在严格要求自我和放低身段之间，你“应该”如何选择？于是，你可能就会陷入一个“转败为胜”或者在自己事业里扮演超级英雄的“常态陷阱”，让别人同情你或来拯救你。我自己曾经就生活在这些“常态陷阱”之中，它们实在是太普遍了！

好消息是，你其实可以打破任何一种“常态陷阱”。你所要做的就是意识到它的存在，在下次发现自己陷入“常态陷阱”的时候，采取适当的措施走出困境。你可以向导师、专业指导或者好朋友寻求帮助：请他们认真监督你，在你不知不觉一头栽进“常态陷阱”时，指出你的错误；在你发现自己已经深陷其中时，请他们帮助你走出困境。

## 第五部分 培训师

## 亚莉克莎·比格沃夫：再见，“负能量”

亚莉克莎·比格沃夫（Alexa Bigwarfe）是一位母亲、作家、出版商、企业家和播客主播，她的写作生涯始于刚出生两天的女儿不幸去世之后。她创办了“凯特·比吉出版社”（Kat Biggie Press），出版过很多自己写的或者编辑的图书，也帮助其他作家自助出版了大量书籍。脸书上的“写作·出版·销售”群组是她的一项服务业务，她利用自己多年积累的出版知识，来支持群组里的其他作家和小型企业完成他们图书的出版和营销工作。亚莉克莎最近还推出了同名播客，内容包括作家和出版的话题。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？



A：如果你决定写一本书来赚很多钱，那就要准备好面对很多起起落落。对于作家来说，学会理解有很多方法可以选择是最重要的事情。你需要确定什么方法是最适合你的，不要试图去复制别人的成功经验。

有些作家的大部分收入来自书籍销售，但对作家群体中的许多人（尤其是像我这样擅长非小说题材的人）来说，我们最大的收入其实来自写作的周边产品。我不是那种你经常看到的一些作家，不会鼓励你写一本书然后想办法卖出100万本，因为我的成功很大程度上归功于跳出自己的思维定式，推广和合作，以及为其他作家提供支持服务，这些结果无法仅通过图书销售和排名来跟踪。我并没有很快获得成功，但我始终坚持不懈，在出版我的第一本书的两年内，我通过图书销售和为其他作家提供支持服务获得了和全职工作相当的收入。

我出版第一本书根本不是为了赚钱，这一点非常重要。我丈夫和我都遭受了巨大的悲痛——我们只有两天大的小宝贝不幸夭折了。我从那时候开始写博客，以此来宣泄我的悲伤，提高人们对婴儿和母亲健康的认识。两年之后我决定写一本书，

我想让那些不幸的父母找到一些办法来帮助自己度过失去孩子之后的生活。我写的第一本书《阳光总在风雨后：悲伤母亲的生存指南》不是为了成为畅销书，也不是为了赚大钱。这本书包括来自30位痛失孩子的悲伤父母的建议和故事，我写这本书的目的是免费提供给家庭、医院和丧亲人士。就是这样，这本书是免费的，我还以略高于批发成本的价格将这本书给一些组织以提供一些支持，有时候钱真的不是我们写书的原因。

我成为作家和进入出版界并不是为了名利，但我确实爱上了写作和出版书籍。我想做更多的事情，于是我开始写一些关于养育孩子和为人父母的作品。说实话，当我们推出《遗失的披肩：当代妈妈们忙碌的现实生活和生存策略》这本书的时候，我根本不知道如何进行图书营销，这本书也没有被大规模地发布。我感觉自己就像一个真正的失败者，这种感觉让我备受煎熬。其实我不是一个失败者，我只是不知道自己在做什么而已，许多初出茅庐的作家都曾发现自己处于和我那时候同样的境地。我应该从哪里跌倒就从哪里站起来，从中学习经验教训，然后变得更优秀！在出第二本书的过程中，我领悟到了一些重要的事情：

首先，如果你没有一个平台或者一些读者，你就不会卖出很多书；

其次，如果人们在图书网站上根本搜索不到你写的书，那么这本书到底有多好就没有太大意义了。

从那时起，我开始投入大量金钱和时间去学习“出版和营销一本好书”有关的所有知识。我想创作高质量的书籍，也想帮助那些像我一样有意义非凡的故事想要分享的女性。随着越来越多的人开始向我寻求帮助，希望我能帮助他们出版自己的书，我意识到自己正在创立一个为其他作家提供支持服务的事业。在我写作生涯的第三年，当我签署了第一份为别人创作、出版和营销一本书的大合同时，我明白我以后应该能够以写作和出版为生。我帮助别人越多，我自己写的书就会运作得越好。每一次为别人发布图书的时候，我都在认真学习新的技巧和策略，并将它们应用到我自己的书中。我的第一本书大约是在五年前出版的，它的销量一直很稳定，我没有付出太多辛苦，我为此感到非常自豪。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：关于成功，我认为并不存在所谓的正确之道，但你可以去做一些事情来帮助自己成功。我把我的成功归功于这个因素：你必须从你的初心开始，必须知道并理解你在写作和出版方面的目标。有那么多不同的策略可以帮助你获得成功，为什么初心和目标如此重要呢？如果你试图尝试所谓的“集众家之长”，或者只是模仿别人的做法，那你很可能就会不停地疲于奔命却一无所获，最后因为看不到任何结果而感到沮丧。然而，如果你明白你为什么要写一本书，你明白你希望通过这本书达到什么目的，那你就能更好地制订一个适合你自己的营销计划，并实施一项适合你自己的策略来帮助你实现目标。

例如，我知道自己为什么要出版一本书来帮助那些因为孩子流产或夭折而悲痛万分的父母，我的目标是免费把这本书送到尽可能多的人手中。选择那些可以帮助我实现目标的行动，加上使我始终坚持不懈的初心，这就是我的营销策略。我频繁地在博客上写一些婴儿夭折的悲伤故事，写一些东西给失去孩子的人们带去安慰，以及如何帮助一个失去亲人的家庭。我会

确保我的搜索引擎优化到最佳状态，创建很多基础内容来持续推动人们访问我的网站。我在我网站上的每一个网页上都展示我的书，我百分之九十的图书销售都是通过我的网站来完成的。

我的目标不包括拥有“畅销书作家”的地位，也不包括从写给悲伤的母亲们看的书中获得很高的收入。因此，我联系了一些组织，把这本书作为捐赠物或者以很低的成本价提供给悲痛的丧亲父母和相关服务人群，然后我会用来自销售的钱来购买更多的捐赠书籍。

如果我当初的目标是创造一种收入来源，并从图书销售中尽可能多地赚钱，那我就会采取一种完全不同的方法，制定能代表这两个目的的战略。所以，花点时间思考你的初心和目标，然后研究出最好的营销策略，让你的初心和目标变成现实。请制订并实施可行的计划，记住，对我们大多数人来说，这是一场马拉松比赛，而不是短跑。永远不要忘记，你必须知道你的目标受众是谁，以及你如何才能出现在他们面前。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：我所做的错误决定几乎发生在我们每个人身上！我的整个创业过程就是不断地试错……找出有效的方法，去除那些浪费金钱却没有效果的行动。在创业的历程中，我做了很多错误的决定，浪费了很多钱，我真希望我能更明智地花钱。我最大的错误是我的战略过于宽泛，因为我想做的事情太多而导致了失败。

当我一开始尝试推销我的第二本书《遗失的披肩》（我第一本想要大卖的书）时，我做的事情太多了。我打算利用脸上的广告，建立一个强大的图书引流机制，让我的这本书出现在网络上的每一个角落，我浪费了很多金钱、时间和精力去购买和学习如何做好所有事情的课程。事后我才明白我错了，我应该专注增加我的读者数量，建立良好的人际关系，扩大我的读者通讯录，这样就会拥有更多的潜在客户来买这本书，同时让我的广告和努力拥有明确的目标受众。

我真希望我能把那些被浪费的时间和金钱都拿回来。这并不是说营销引流本身不是一件好事，其实这些方法要是运用得当，完全可以获得令人惊叹的成功。但我做了错误的决定，我希望毕其功于一役，试着完全靠自己来做好所有事情，而不是聘请那些真正擅长这些方面的专业人士来做，所以我失败了。现在，我会依靠其他人来帮助我运用那些我根本不擅长的系统和工具，把自己更多的精力放在提高个人知名度和建立我的读者和关系网上。

我已经意识到，集中注意力的策略远比大包大揽的方法更有效，一个可靠的读者通讯录和一个庞大的“粉丝”网络（真正的“粉丝”，而不是假“粉丝”）是销售书籍、节目、课程等产品的最佳方式，顺便说一句——我发现举行新闻发布会通常都是在浪费钱。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：从我决定聘请一个团队的时候开始，我就看到了更多的成功。通过聘请我已经建立起良好关系的网络远程助理和其他一些自由职业者——例如社交媒体经理、平面设计师、脸书广告经理等专业人士——我可以在我发布新书或者开展其他促销活动的时候获得这些专业人士的很大帮助。把不属于我能力范围或专业领域的工作交到擅长这些事情的专业人士手中，比我自己去做要可靠得多，而且能使我更多地关注大局，专注于写作、战略和平台的发展。的确，聘请他们可能会很昂贵，但我可以向你保证，那些效果不佳的广告使我浪费的钱，比聘请一个在脸书上为我做广告并大获成功的专业人士所花的钱要多得多。有时候，花钱让别人去做他们擅长的事情是完全值得的。我的网络远程助理帮助我全面提高了播客和博客的曝光度，把我的日程表管理得井井有条，还帮我运营着我创建的为其他作家提供支持服务的业务。

我的最佳投资一直遵循着这样一些相同的原则：投资获取专家的指导和帮助，同时也投资专业发展及服务机构，目的是致力帮助我学习和成长为一名作家和出版商。我花了很多时间和金钱来磨炼我的技能，学习出版和营销的技巧，并成为我所



在领域的专家。不幸的是，我自己的写作和营销努力都半途而废了，因为我学会了如何帮助其他人把这些事情做到最好。我最近重新开始写作和出版我自己的书，我在自己身上的教育投资最终获得了回报。

但是，如果必须选择哪一项才是我最好的投资，我会说是在建立关系、建立网络和建立合作这方面的投入。通过与其他人合作、采访嘉宾、参加会议和峰会以及类似的项目，我学到了很多。我们常说“养育一个孩子需要全村的协力”，我想说培养一个成功的作家也需要一个团队的协力。

Q5：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：我最希望保留的营销工具是我的博客。多年来的经验已经告诉我，写得好的内容以及基于可靠的搜索引擎优化策略支持的内容，可以为图书销售、受众增长和读者通讯录扩张带来怎样的效果。我非常乐于帮助其他作家认识到，他们可以利用

博客来吸引那些他们无法通过社交媒体和其他方式接触到的读者。我们有很多非常出色的营销工具可以选择，有付费的、有免费的，但归根结底，你的努力应该主要针对你所拥有的平台和空间——你的网站、博客和读者通讯录。

如果你已经在这些方面完成了你需要做的工作，其他的事情就会变得容易很多。

Q6：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我不知道这是否算是一种习惯或怪癖，但我确实是一个过度分享者。我很喜欢和别人分享我的生活经历，也很喜欢听别人讲他们的故事。所以，我成功的习惯也许真的是“倾听”，因为我从别人的经历和他们的人生教训中学到了很多东西，这些东西在我的博客、我写的小说和我的非小说类书籍中都有体现。我还认为，这种对了解别人和其故事的渴望使我成了一名杰出的作家导师和出版商。

Q7：如果用你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我会尽可能早地开始专注建立我的写作平台、读者通讯录和人际关系。我曾花费大量时间去学习我的网站代码，建立网络引流机制，为脸书广告打造完美受众——这些事情使我太过忙碌，以至于我没有时间去做那些我应该去做的事情，包括在推销我的书之前就开始创作内容、专心写作并培养读者。不过我想说的是，虽然你无法挽回在这些方面失去的时间，但可以从现在开始弥补！你可以用一个非常好的引流方式来创建一个登录页面，然后开始创建你的读者通讯录，如果你还没有这样做的话，那就立刻去做！

Q8：关于互联网业务和写作，你经常听到哪些不好的建议？

A: “不要把钱花在出版上”——这是我所见过的最愚蠢的建议，但是我看到很多人在群组和论坛里说过这句话。确实，你必须要提高警惕——有很多巧取豪夺的不良机构和企业的生意就是从作家身上想办法赚钱，当你准备为你购买的服务付钱时，要小心谨慎。尤其是准备联合出版时，你更要进行详尽的调查，因为这种出版方式是一种合作伙伴模式，由作者本人来承担图书出版总费用的一部分，以换取更高的版税（50%起步或者更高），这种模式有很高的风险。但是，如果有人告诉某位作家不应该为出版图书的服务付费，因为他自己就可以完成所有的事情……那这肯定不是个好主意。富有才华的平面艺术家、作家、市场营销人员、数据挖掘工程师等专业人士并不常见，尤其是刚出道的“萌新”，很少具备其中任何一种天赋。关于这些方面，你可以投入大量时间去学习，然而关于出版和营销一本高质量的书，你需要学习的东西实在是太多了，而聘请专业人士来帮助你完成创作、出版和营销的任何一个环节，绝对是没错的。

Q9：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我会从工作中抽离，暂时休息一下。我会去散步，和朋友联系，去看一个有趣的节目或听播客节目，总之我会抽身其外。

保持坚定的信心也非常重要。创意人士都会害怕失败，所以如果你能找到让自己振作起来的方法，那就太棒了。请看看在你缺乏动力的情况下有什么事情还算进展得很顺利，仔细想一下！另外，锻炼也是激发创造力的极好方法。

Q10：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A：我也曾经苦苦挣扎过，我看到很多、很多作家在写作、出版和销售他们的书时都遭遇过痛苦的折磨，这是一个十分艰苦的工作。我喜欢把创业和为人父母联系在一起，没有人告诉

过我养儿育女到底有多么困难。当我看到娇小可爱的新生儿、孩子蹒跚学步的滑稽样子和惹人喜欢的学龄儿童的照片时，我以为这些美好快乐就是全部。但是我错了，这些美好快乐背后不知道还有多少艰辛。同样，一名创业者也会拥有很多美妙的时光，但无疑也有很多艰难的事情等着你去面对。

我推荐你做两件事：

一是聘请监督团队或者专业指导、出版合作伙伴、图书项目经理、联合出版商以及各种专业人士来帮助你，付费或者免费的都行。尽管人们倾向自己来完成更多的工作，但是你要明白，当他们花钱去购买一些服务的时候，他们实际上已经完成了工作！

二是抛弃自己生活中的消极情绪和“负能量”，它们只会阻碍你的前进，保持一个健康的心态对于我们从事创造性工作的独立作家是非常重要的。

## 丹尼尔·霍尔：追求卓越，而非完美

丹尼尔·霍尔（Daniel Hall）是一位作家、演讲者、导师以及“苹果”音乐平台（iTunes）顶级播客节目的主持人，他还创建了备受欢迎的“快速”（Real Fast）培训项目，旨在帮助作家、演讲者、专业指导、顾问、培训师、互联网营销人员和企业家更快、更有效地发展他们的事业，并且更轻松地获得利润。

Q：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：当时作为一名初出茅庐的年轻律师，我发现了一种方法，可以利用我的演讲才能来获得免费的游轮之旅和旅伴。我

的律师工作不很忙的时候，我就会用提供演讲表演来换取免费登上皇家加勒比号等豪华游轮旅游的机会。

事实证明，这是一个令人艳羡不已的演讲机会，我的朋友和同事们开始来找我，他们也希望通过这种方式登上游轮免费游览。然后我开始私下教别人怎么做，但很快就发现对于我来说，一对一教学的要求太高了，我无法一个一个地教会他们。

我决定坐下来，写一份关于“如何用演讲服务换取免费游轮游览”的要点清单。我以为我的清单将会是一份简短的“专题报告”，打算把它卖给所有不断向我寻求帮助的人。但最终它变成了一份长达130页的详尽手稿……我请专业人士编辑了我的手稿，并将其以电子书的形式出版，名为《游轮上的演讲：免费豪华游轮之旅的8个简单步骤》。

我设计了一个简单的网站和网络销售页面，包含一个“添加到购物车”按钮，这样我就可以收钱了。即使我不是一个程序员或者网页设计师，我也能做到这件事，因为我通过网络上专业人士提供的免费培训自学了基本的HTML技能。



现在回过头去看看这个网站，简直太糟糕了，真是滑稽可笑（如果你有兴趣，可以用[www.archive.org/web](http://www.archive.org/web)这个网站上的回看工具来看一下我当时的网站SpeakersCruiseFree.com）。然而，尽管缺乏设计美感，这个网站和上面销售的电子书却没多久就卖了出去。

网站上线不到一个小时，我就收到了第一份订单。我看着另一份订单也来了，然后又有一个订单，而我根本没有做过任何推广。显然，谷歌已经收录了我的网站，并开始在任何搜索“公共演讲”的搜索结果中显示它。

我的电子书以37美元一本的价格销售，而且因为这本书是电子版，37美元几乎就是纯利润，我完全被迷住了。最终，我把电子书的价格提高到了97美元，但是这本书的销售非但没有像我担心的那样受到影响，销量反而有所提高。这本电子书到现在已经为我创造了超过25万美元的收入，并继续在图书网站上销售至今。

在这个过程中，我学到了很多关于独立出版和图书营销的知识。我还创作了很多图书、有声读物和课程，也建立了很多

会员网站。通过做这些事情，我已经获得了数百万美元的收入。但关键在于，这一切都源于我的写作能力和尝试新事物的意愿。

当我回顾一路走来的这段历程时，我相信有一些经验教训可以帮助你：

- 敞开心扉，坚持听从自己内心的激励和灵感。

正如《千面英雄》（The Hero with a Thousand Faces）一书的作者约瑟夫·坎贝尔（Joseph Campbell）所建议的那样：“追随你自己的天堂。”作为一名作家和出版商，我拥有开放的心态，不怕失败。然而不怕失败有一个必然的结果，那就是很快就会失败，然后继续失败（笑）。我失败的次数远远多于我成功的次数，失败毫无疑问会带来伤害，但我发现只要坚持不懈并保持主动的意愿，就一定能迎来成功。如果将这些应用到你的写作事业中，那么你一方面应该无所畏惧地追求自己内心的想法，另一方面应该从市场调查中获得数据，并根据市场情况来调整你的想法。如果说有什么遗憾，那就是我经常等太久才开始行动，我总是倾向过多的分析和猜测。美剧

《秘密》（The Secret）的作者、赞助人和主演乔·维塔莱（Joe Vitale）曾说过这样一句话：“金钱喜欢快速。”该行动就要行动，不能踟蹰不前。如果金钱喜欢快速，那你也应该快速！

- 通常情况下，事情并不会完全按计划进行。

任何人都很难做到完全按计划进行，但你的尝试一定会带来一些积极的东西。敞开大门，新的机会就会出现——要坚信这一事实。请把自己想象成一个乘风破浪的冲浪者，你永远也不知道海浪会带你走多远（甚至是否会把你带走），但你绝不能漫无目的地漂浮着，而不去踏浪。

- 为读者提供多种形式的内容。

当我在游船上写《游轮上的演讲：免费豪华游轮之旅的8个简单步骤》这本书的时候，如果坚持等到一家传统出版商愿意合作以后再出版，我很可能直到现在还在等待。对于这样一本高度细分的书来说，目标市场实在太小了。所以无论怎样，我还是把它作为电子书出版了，花的钱也很少，这让我赚到了一

小笔钱。然而正是由于这本书属于高度细分的市场，所以我才能侥幸以97美元的高价来出售。一方面，在定价的时候，请多考虑一下你的内容是否非常稀有，是否非常吸引人，不要急于把价格定得低于或等于其他书的价格。我发现，如果你的定价更高，人们很可能会更尊重你的内容。另一方面，如果你开始时定价很高，而销售并不理想，这时候不要害怕降价。再强调一次，要把握市场的波动，并在前进的过程中随时进行调整。

如果你一直想出版一本书或者启动一个写作项目，那就可以考虑以一种更容易接受的形式来独立出版。举个例子，我可以选择图书网站提供的按需印刷服务来出版纸质书，向图书馆和零售商提供我的书；我可以在图书网站的有声读物创作交流平台上以有声读物的形式出版我的书，在其他零售网站销售我的有声读物，并向图书馆提供授权；我还可以在电子书出版平台上出版我的电子书，并在其他零售网站发布我的电子书。

如此一来，作为一名独立作家，你可以进入与知名出版社合作的那些知名作家相同的市场。你可以和他们直接竞争，如果你的作品很优秀，能引起市场的共鸣，你写的书甚至有可能

比他们的书卖得更好。代理商和大型出版社并不能决定你的作品是否有价值——市场才能决定，读者会用自己的钱来投票。

- 尽你最大的努力工作，但不要对工作过于苛求，否则你有可能永远也无法完成。

我的好朋友丽塔·艾米特是《拖延者手册》一书的作者，她说：“你应该追求卓越，而不是完美。”当然，这是一个需要平衡的行为，你需要知道什么时候工作已经做得足够好，然后开始营销或者开启下一个项目。

- 在你的工作过程中建立你自己的“舞台”。

这可能是我能教给你的最重要的一点。我所说的“建立舞台”，指的是建立一个追随你和你的作品的“粉丝”群体。你无论什么时候开始这项工作，都不会为时尚早。建立这个“舞台”的最佳方法是收集读者名单和联系方式（即建立读者通讯录）。你可以通过提供一些免费且有价值的东西来达到这个目的，只要你的目标受众对这些东西感兴趣，他们就会被你吸引。通常情况下，你可以在你的书、个人网站或者博客里展示

这些免费且有价值的东西。从本质上来说，你是在用你的免费赠品来交换他们的姓名和联系方式。

## 丽丝·卡特赖特：完成比完美更重要

几年前，我邀请丽丝·卡特赖特（Lise Cartwright）作为客座讲师在我策划的播客节目中发言。她是一个活力四射的人，身上充满了新西兰人的那种激情！丽丝没有写作方面的专门学位，也没有想过要获得什么奖项。她之所以喜欢写作，是因为她喜欢和全世界分享她的知识，激发其他作家心中的希望，并鼓励他们去做自己喜欢做的事情，帮他们开辟一条道路。她创作的作品主要是关于保健与健康、创业与写作的非小说类书籍，同时帮助其他作家的事业获得商业层面上的成功。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A: 我决定要成为一名作家，主要是因为我想为我的自由职业增加另一笔收入来源。我当时完全没想到，在短短几个月内，我就离开了我自由职业中的所有客户，成为一名全职作家。

当我的月收入达到1000美元时，我认为我的任何一个尝试都是成功的。我的第一本书花了四个月左右的时间完成，我完全不知道接下来会发生什么。我永远都不会忘记在电子邮箱里收到来自图书网站电子书出版平台的第一个通知，那个通知是在9月23日左右发出的，只有寥寥几句话：

××电子书出版平台版税通知——致丽丝·卡特赖特

本版税支付通知适用于××电子书出版平台在美国××电子书网络商店里的销售记录。付款将支付到您的银行账户，并在付款日之后的2至5个工作日内出现在您的账户可用余额里。您的银行将付款处理完毕之后，您可以在付款报表里查询付款详情。



我很想看看付款金额，于是赶紧登录了我的××电子书出版平台账户。我当时简直不敢相信自己的眼睛，就在我面前的屏幕上，一个美元符号赫赫在目，后面跟着四个数字。这种感觉不可思议，使我如释重负，我似乎觉得自己能够成为作家并以此为生。就在那时，我知道自己作为一名作家在经济上是成功的，如果我能用一本书挣到一些钱，那么我就能用更多的书挣到更多的钱。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我认为以下几点帮助我在写作事业上走得更远：

- 持续出版作品

我很早就意识到，要想成为一名成功的作家，我就必须把写作当作商业来对待。这意味着我要制订一个定期的出版计划，就像播客或者实体产品一样。

如果我想通过这种方式赚钱，就需要定期向那些翘首以盼的读者发行新书。

## ● 出品计划表

既然我决定要经常出版作品，我就得拿出一个出品计划表，计算出作品出版的实际情况。这意味着我要计算出自己一年能写多少本书（我这段时间以来的平均水平是一年写10至12本），要考虑推出什么类型的新书，规划其他图书事务的时间安排等。没有这个计划表，我肯定无法正常完成工作。

## ● 工作体系

为了创作这么多内容，我知道我需要有适合自己的工作体系。我不想在我的专业指导业务上失手，也不想让自己忙得团团转而导致工作变得太散乱（刚开始的时候我的工作确实就是一盘散沙）。我的工作体系包括：使用项目管理工具跟踪每一本书的项目进度，在写作软件中写作，聘请专业编辑在写作软件中帮我编辑文稿，与了解我的品牌的封面设计师合作。我对图书项目的流程了如指掌，而且严格遵循这个流程。如果偏离

了计划，事情就会开始变得不顺利，工作体系使我图书出版计划的顺利实施变得很容易。

- 保持紧密协作

保持和其他作家的紧密联系是我成功的关键。我住在遥远的新西兰，所以能在网上和其他作家保持联系无疑是一件幸事。如果我感到不知所措，或者图书网站做了一些奇怪的事情，我知道我可以向一些人寻求帮助，并立即得到回应。拥有互联网，身处这个群体之中，是我能够继续从事我现在所做事情的主要原因。情绪低落的时候，没有什么比拥有自己的“啦啦队”更能让你振作起来！

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：2016年年初，我看到越来越多的人在开设课程。这是一个“新奇事物综合征”的典型例子，我完全变得随波逐流，然后掉进了坑里。我浪费了超过一年的时间专注创建课程而不是写书，这让我付出了沉重的代价。我没有一个足够大的读者通讯录来支持课程所需的启动人数，而且开设课程这样的项目实际上完全超出了我的能力范围。

到了2017年年初，我感到十分迷茫，觉得自己的整个事业都破灭了，准备彻底放弃了。幸运的是，一天晚上丈夫对我说：“你为什么不回去重新写书呢？你知道吗？你以前写书的时候非常开心。”所以，当再次想通了写书对我来说意味着什么的时候，我又转回到了写作，并开始向其他作家提供指导和咨询服务。我需要重新开始写书，这就是我受到的启发！而且从那时起，一切都变得好了起来。

这段经历使我走了一些弯路，然后又回到起点画出了一个完整的圆，也为我目前的成功奠定了基础。现在我可以明确告诉那些接受我指导的客户：在你拥有足够多的受众来支撑一个课程项目的启动之前，请不要轻易去创建一个培训课程。凡事

皆有因果，现在我可以从认知的角度和大家分享更多，这意味着——我还要写更多的书！

Q4：作为一名（从事写作和营销的）作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我最好的决定就是定期出版我的书，幸运的是我可以全职做这件事，更幸运的是我可以做我喜欢的事情。决定成为一名全职作家是我一生中做出的最好的决定，写作对我来说是一种莫大的快乐——能够影响他人使我感到发自内心的快乐。

我知道这听起来傻乎乎的，但我的确非常享受帮助别人的感觉。我写的每一本书的目标都是改变哪怕一个人的生活，如果我写的书帮助至少一个人改变了自己的生活，那我就认为它是成功的。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：那是在2014年，也就是我和丈夫结婚几个月后，我观看了钱德勒·博尔特和他以前的商务伙伴詹姆斯一起参加的一个网络研讨会。他们在研讨会上谈笑风生，乐在其中，还在写作和出版方面分享了一些很多有分量的新鲜知识。在那之前，我已经花了大量时间来研究写作和出版。我看了YouTube上的一些视频，还在网上持续关注了史蒂夫·斯科特等人的信息。我已经准备好采取行动，但不确定到底应该怎么做，直到我看到那个网络研讨会。钱德勒·博尔特满脸笑容的样子和南方口音让我着迷，而詹姆斯非常善于活跃气氛，我知道自己找到了合适的人来帮助我实现写作和出版的理想。

我是第一批申请成为他们新课程“自助出版学院”（Self-Publishing School）的学生之一。我记得我申请第二天就接到了詹姆斯的电话，他说他们读了我的申请，觉得我非常适合他们的培训项目……费用是3000美元。和詹姆斯打完电话之后，我重重地跌坐在椅子上。当时我还是一个新婚燕尔的妻子，还

有很多婚礼的费用需要支付，我考虑再三之后准备打电话给我的丈夫，请（是恳求）他同意再花5000新西兰元来支付课程费用，而我们此前从来没有谈过我想成为一名作家的事情，他并不知道我对写作有兴趣。不用说，我的丈夫当时大吃一惊，但他非常支持我的追求！于是我加入了自助出版的课程。后来的事情，就像大家都知道的那样了，我获得了成功！

Q6：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：在过去的两年里，我一直是凌晨4点半起床。我一起床，会先冥想10分钟，之后如果我觉得有必要的话，就会写日志，然后喝一杯凉水。接着我会穿上运动服，去做一些运动。当这一切都做完了的时候，我的丈夫已经去上班了，而我会在上午8点开始坐下来写作。

我坐下来之后做的第一件事就是在笔记本上写东西，直到完成了这项任务，我才会查看网上的消息。写作时，我不会回复脸上的信息，或者任何可能弹出的通知。写作时间是我的

首要任务，这对我来说是一件神圣的事情。在我完成至少一个小时的写作之前，我不会去做任何其他的事情。

还有一件事情可能也算是不寻常的习惯——我会把我所有的积极想法都在手机上设置为提醒通知。它们整天都会在我手机的通知屏幕上不断弹出，提醒我：我是一个成功的作家，我理应获得幸福，我应该每天都为这个世界“带来快乐”。这就像有一个啦啦队每天从早到晚都在你面前为你加油鼓劲一样。

Q7：如果用你已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我会立刻开始为我的目标读者建立一个读者通讯录。

我也会尽早地组织好我的团队，这样我的出品计划就会像一台运转良好的机器，而不是像我一开始那样如同一辆20世纪20年代出厂的锈迹斑斑的老爷车，动不动就会抛锚。

我还会制订出我未来三年的写作计划！



Q8：关于自助出版和图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：当谈到自助出版和图书营销时，最让我感到坐立不安的建议是下面这三种说法：

- 使用一个廉价封面设计，你也有可能获得成功。

封面设计是一本书自身销售能力最重要的一个方面，甚至比书里面的文字还要重要。封面设计是我花最多钱的地方，因为我知道一本销量一般的书和一本畅销书之间的区别有可能就是因为封面设计的质量不一样。

- 你不需要花钱去请编辑来帮你。

我在我的第三本书《副业蓝图：如何通过写电子书多挣1000美元》上就接受过这个错误的建议。我以为我写了两本书之后，就不用花钱请编辑了。网上还有一位善意的作家朋友告诉我，我不需要担心编辑的事情，因为他会帮我认真阅读这本

书，如果他“看到任何问题”，就会告诉我修正。这是我接受过的最糟糕的建议，我犯了一个重大错误。在这本书发行的那一个星期，这本书遭到了一星差评的痛批，因为我和我的那位作家朋友都没有发现书中存在很多错误。我很快花钱聘请了一位专业编辑来修改这本书。请不要犯这种错误，永远要请一位专业编辑来和你一起工作。

- 你应该让你的朋友和家人去给你的书写评论。

直到现在我还会经常听到有人提出这个建议。这样做是有问题的，首先，你违反了图书网站的评论政策。其次，你的朋友和家人往往不是你的目标读者。后一点很重要，你要明白，图书网站在你的图书发布期间以及接下来的几个月里有大量的工作需要完成。为了让网站做好这些工作，你必须在你的图书发布期间让你的目标读者来购买你的书。如果购买你的书的人多是你的朋友和家人，而不是你的目标读者，那么图书网站就会搞不清楚应该去和谁分享你的书。这会导致你的书的等级排名陷入不断靠后乃至被遗忘的境地，最后再也不会被人们看到。

Q9：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我会换一个环境。我会出门到外面去散步，去咖啡店或其他类似的地方，只要它可以让我坐下来写作。当我觉得特别消极没有动力的时候，就会用很大的音量播放我喜欢的劲爆舞曲，在我的办公室里举办一个小型舞会。如果无法摆脱那种被压得喘不过气或者失去动力的负面感觉，我会暂时停止工作，在网上去看一些有趣而轻松的节目。

从根本上来说，我知道我必须忍受这些感受，我会接受它们，然后让它们过去。我不会强迫自己去做我不想做的事情，尤其是在写作方面。

Q10：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：你需要换一下视角，退后一步，然后评估你现在的处境：

第一步：如果你被卡住了，请立刻进行头脑风暴！

如果你在写作方面陷入困境，那就回到思维导图或头脑风暴上来。我发现，当我在写作方面被卡住的时候，往往是因为我的脑海中冒出了太多的想法。它们不停地翻滚，除非我能把它们清楚地记录下来，否则它们就会一直妨碍我。我建议你在做思维导图的时候，要清楚地记录六条关于写作的想法。如果你还有更多的想法，也要记录下来。把思维导图做到极致，直到你不能找到新想法为止。

第二步：为自己找一个关于写作的座右铭。

“完成比完美更重要！”这是我在写作方面的座右铭。我打赌你肯定是一个完美主义者，至少有些完美主义倾向，因为大多数作家都是完美主义者（笑）。我们总是想先确保自己的作品完全正确，然后再把它呈现到人们面前。但这往往导致我们创作的美丽故事永远都无法出版——我们应该和全世界分享

我们的写作天赋。如果有人读了你写的书，从而改变了自己的人生呢？你怎么忍心不去帮他们寻找幸福呢？作为一名自助出版的作家，最好的事情就是你可以随时修改你已经出版的作品。没有什么是一成不变的，我们生活在一个数字时代！

第三步：认识到写作也是一种商业。

我发现我辅导的学生身上有一个共同的问题，那就是他们没有把写作当成商业。他们想以作家的身份赚钱，但还没想好那到底应该是什么样子。当你写作的时候，就可能很难去想关于商业的这些东西。但如果你确实想作为一名作家并且真正靠写作来赚到钱，那就必须妥协，接受自己从事商业的事实，并且把写作当作一种商业来对待——因为它确实就是商业。这意味着你要有一个出品计划表——为你未来12个月要写多少本书制订一个计划。你需要知道如何把这些书互相联系在一起，如何才能使读者和你进行进一步的联系，以便你能告诉他们更多关于你的书、你的产品或服务的信息。这需要你创建一个网站，一个读者通讯录，以及一个让这一切变成现实的周密计划。我知道这听起来有点吓人，会让你倍感压力，但只要你一

步一步来，一定可以做到，就像你写书的时候也是一章一章地写一样。

所以，下面这些问题可能是你需要考虑的要点：

1. 你可以在哪种题材或者哪个细分市场里创作出很多本书？
2. 你的目标读者是谁？
3. 你在未来可以进一步创造出什么产品或者服务？
4. 你一年能写多少本书？
5. 你准备如何创建一个网站？
6. 你会使用哪个网络社交传播平台？
7. 你如何才能利用好已有的人际关系网？

第四步：决定好你最想为谁服务。

要了解你的目标读者是谁，以及你如何通过你的书和后续的产品或服务来为他们提供价值。为你的读者服务并长期赚钱的好方法之一就是为他们创作具有吸引力的内容并提升读者黏着度，同时开始建立你的读者通讯录。你的读者通讯录将会成为你写作事业中最重要的第一资产，有了它，你就和你的读者和潜在读者有了直接的联系；没有它，你就和你的读者完全切断了联系。如果一些主要的平台决定改变关于自助出版作家的规则，那么你的读者通讯录和你继续增加“粉丝”的能力将是你抵御这种风险的优势。所以，如果你还没有开始建立你的读者通讯录，那就赶快开始去做吧，现在就去！

#### 第五步：寻求帮助。

不要害怕寻求别人的建议和帮助。你在写作的时候可能是一个人，但在一个图书项目的整个过程中，你并不是一个人。作为自助出版作家，我们都喜欢互相支持。世界如此之大，我们大家都能分享到这块“大蛋糕”。所以，不要在沉默中挣扎，去找到合适的作家社区，并积极参与其中吧！请保持与别人的联系，在需要帮助的时候向他们寻求帮助。

## 第六步：不要放弃！

无论你的写作之路走到哪里，都不要放弃——你离成功就只差一本书了！如果放弃，那你就永远不会实现你所梦想的成功了。有时候，这就是成功的作家和不成功的作家之间的关键区别。我们往往都不是一夜成名，我们都是通过不断行动和努力工作才获得了成功。



## 莎莉·米勒：不懈钻研，贴近读者

莎莉·米勒（Sally Miller）在伦敦和硅谷工作了19年，担任过项目经理和商业分析师。当她的女儿出生时，她发现了一个新的人生目标，那就是陪伴孩子。然后她离开公司，成为一位全职妈妈。她决定找个办法，既能在家陪孩子，又能挣钱养家，而不会感到左右为难。

莎莉认为自己是一个研发极客和有强迫症的计划者。她喜欢学习工作原理，掌握新的技能，并和别人分享她的知识。她写了一系列关于“赚钱”的书籍，包括自由写作和自助出版等主题。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A: 2016年，我实现了每月4000美元的收入目标，每周工作10小时。我同时也是一个全职妈妈，极其渴望保护我的家庭时间。因此，我给自己定了一个适中的收入目标，并想方设法使自己的家庭收入最大化，后来我花了好几年才达到最初设定的收入目标。当时我有多种收入来源，包括自由写作、联盟营销、自助出版和专业指导工作。

我花了更长时间才展现出自助出版的能力。那是在2017年末，我正在查阅我的图书网站电子书出版平台报告，看看我在图书网站上的总收入有多少。我没有把注意力集中在我的书上，我只是让图书网站发挥它自己的魔力，继续为我卖书。当我查看我的总收入时，我惊喜地发现我已经得到了超过9000美元的图书版税。这种收入完全是被动的，那时候我一直都没有建立自己的作家平台。在我的书首次发行之后，我也没有做任何事情来推广我的书。

我的思绪开始变得起伏不定……如果我写了更多的书会怎样？如果我把注意力集中在写作上，而不是追逐那些新鲜事物会怎样？如果我为自己的书建立了一个平台，并开始写关于同

样主题的博客会怎样？我还能帮助更多人吗？我还能多赚多少钱？换句话说，如果我专注做我自己喜欢的事情，并且已经开始这样做了，又会发生什么事情？正是这些想法指引我走到了今天——我出版了更多的书，建立了一个作者平台来推广我的作品。这是一段令人兴奋的旅程，做自己喜欢的工作使我感到激动万分。自从我决定专注我的书，就发现我的版税收入增加了两倍。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我相信我的书之所以能畅销有一个重要原因——即使我没有持续做推广也影响不大——那就是我写的书解决了人们在图书网站上搜索的迫切问题。

例如，我写的第一本书是《用爱彼迎（Airbnb）来赚钱》。爱彼迎可算得上是个头条新闻，很多人想把自己的房子整租或者分租出去来赚钱。我的书很清楚地告诉了他们成为爱

彼迎房东的具体步骤，这本书里全部都是有价值的信息，绝不是为了推销昂贵的培训课程而写的一封经过美化的推销信。

这就是人们想要的——为他们的问題提供清晰的解决方案。如果能做到这一点，你写的书就一定有销路。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：我做过的最糟糕的一件事就是在长达两年的时间里都忽视了书籍本身的潜力。现在我正在努力纠正这个错误，我几乎完全专注写作。但我也不禁会这么想，如果我能早两年意识到这一点，那我现在又会如何呢？

尽管如此，我还是对我自己在创业之路上所做的一切心存感激。所以，从这个意义上来说，这个“失败”确实为我现在的成功奠定了基础。例如，我学会了如何创建网络课程、如何

建立网站、如何与那些有影响力的人士建立联系，还有许多其他有用的技能。我还为将来要写的书收集了一些想法，我现在正在利用这些知识来发展我的作家平台，接触更多的读者，增加我作为作家的收入。

我认为作为一名作家，如果不精通网络营销，那你将很难获得成功。我知道，你可能想把所有的时间都花在写作上。但就写作本身而言，就算能写出一本很棒的书，它也不能保证让你获得经济上的成功。你还需要推销你的书，建立你的“粉丝”群体，并为你的读者提供持续的价值。

凡事皆有因果。虽然我可能走了很多岔路才走到了今天的位置，但每一次的失误都教会了我一些有用的东西。通往成功的道路不可能是一条直线，如果成功不必经历波折，那生活就毫无乐趣可言了！

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我最好的决定就是去了解我的读者。我真的很关心我的追随者，我喜欢听他们说话，很想帮助他们在自己的生活中取得成功，我可以花一个小时给某一个人精心准备一个经过我深思熟虑的回复。当然，我并不能对每一个希望我伸出援手的人都这样做，但我总是试图以最好的方式增加我能提供的价值。

我相信关注我的读者能帮助我写出更好的书。这样做也在我和我的追随者之间建立了一种强大的联系，而且给我带来了深深的工作满足感。我写作是有目的的——帮助那些和我一样的人在家庭里赚钱，过上充实的生活。

当你收到来自读者的信息，他们感谢你帮助他们度过了人生中的困难时期，或者收到一条描述你如何给他们带来希望的短信时，这就是最大的回报。作为一名作家，你改变了你的生活。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：我最好的投资是花时间去研究我的读者的生活，寻找解决他们问题的最佳方案。我写的每一本书都是这么做的。通过不断的研究，我感觉与我的读者更亲近了，这使得我写的都是人们想买的书。

研究写作想法最简单（也是最明显）的方法就是去图书网站。下面是我研究写作想法的具体步骤：

1. 首先进入图书网站，在搜索栏中输入与你的图书主题相关的关键词。

2. 挑选4至6本与你的图书主题相同类型的图书。试着找一些评论少于20条的书，因为这些书的作者都不太可能是那些大牌作家，这意味着你可以轻松地与这些书竞争。

3. 查看你选好的4至6本书的图书页面，并找到每本书的总体排名。

4. 确保其中有些书的排名显示为10万以下，排名显示为10万以下意味着作者每天至少卖出一本书。

5. 如果你的第一次搜索没有理想结果，那就继续搜索其他相关的关键词。仔细搜索，直到你能确定一个已经在网络商店里存在的细分市场。

我的目标是确保我的书属于一个已经存在的市场，如果人们已经在购买关于某一主题的书，那么我的书应该也能卖出去。

一旦找到一个可行的图书主题，我就会花更多的时间来研究我的想法。我会关注人们在网络论坛上提出的疑问和难题，阅读关于这一主题的书籍和评论。我要弄清楚的是如何写一本人们愿意购买和阅读的书，我希望为那些已经存在的东西提供更大的价值。

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？



A：我会保留我的读者通讯录。我的网上订阅用户和社交账号关注者往往是第一批购买我的书并撰写评论的人，他们和自己的朋友分享我的书，激励我不断学习、写作和帮助别人。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：和许多作家一样，我最有价值的习惯是保持每天写作。我花了一段时间才养成这个习惯，我尝试了很多种方法来让自己坚持每天写作，但是失败了很多次。

最终对我起作用的方法可以说有点与众不同，我是这样养成每天写作的习惯的：

1. 首先我给自己定了一个小目标。我的目标不是每天完成1000或2000字，我只是告诉自己每天至少要用30分钟来写作。关于写作的更大的目标对我不起作用，我觉得太大的目标让人望而生畏，导致我反而什么都没写。自从我把目标定得低一些

以后，我每天都能保持写作。很多时候，我会写一个小时或者更长时间。

2. 写作是我每天要做的第一件事。我以前经常会先去查看网络社交消息，但我发现这样就会陷入回复别人的问题而无法抽身的困境中。我工作中最重要的任务就是写作，我必须先做这件事情，其他任何事情都可以先等一等。

3. 最后，我会只在特定的环境下写作。我不能在办公室里写作，因为这样的空间无法给我灵感。我要么在卧室里写作，要么在咖啡馆里写作。

Q8：如果用你已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我的创业之路一直都是曲折的，我犯了很多错误。有时候，当我回首往事时，我很希望我通往成功的道路一马平川。但如果真是这样，我就会错过很多令我感到开心的趣事。

话虽如此，如果有人希望避免那些我曾经犯过的错误，我会建议他们做事情专注于一件事，不要三心二意。请至少花一年的时间来写作，建立你的影响力和你自己所希望的读者群体是需要时间的。

在写书之前先开始写博客也是个好主意，这样你就可以用更短的内容进行实验。你会发现自己到底喜欢写什么，以及你的读者对哪些题材和内容会有反应。这样做也会让你在出版第一本书的时候就拥有一个读者群体，或许这个群体很小，但也比没有要好得多。

Q9：关于自助出版和图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：我的回答可能会与我之前所说的话自相矛盾，但我仍然认为我听到的最糟糕的建议是，你要为市场写作。当然，你应该研究你的市场，写一些满足市场需求的书。因此从这个意义上来说，我支持面向市场的写作。这个建议的问题在于，它忽

视了激情的重要性。我相信每个人都应该做他们喜欢的工作，当你发挥你的天赋，发自内心地写作时，就会创作出伟大的作品。如果写的是你的读者真正喜欢的书，你对世界产生的影响就会更大。

当我看到人们忽视他们最伟大的天赋和激情时，简直让我抓狂。我们每个人都有自己的优势、经验和兴趣，这些东西组合在一起使我们每个人都成为独一无二的个体。我们完全应该追求自己的激情，通过专注于那些使我们与众不同的东西（而不是关注别人说我们应该做什么），我们才能使自己与这个世界分享自己最伟大的天赋。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我会去户外散步或者跑步。我身在大自然中活动自己的身体，这可以为我带来奇迹。我会记起我生命中最重要的是什么，我会再次找到方向。

我也会写日记，尤其是当我努力想弄清楚一些事情的时候。随心所欲地写写东西能帮助我理清思绪，会让我心中担忧害怕或者不知所措的感觉烟消云散。当我买回一本新的日记本时，我会在日记本的正面写下我的目标。我每天都会看到我写下的目标，这会提醒我为什么要工作，我的目的地在哪里。

最后（也是最重要的），我会和我的孩子们一起玩耍。这就是我离开公司在家工作的原因，我希望有更多的时间和孩子们在一起。我的家庭给我带来了生活中最大的快乐，花时间和他们在一起从来不会让我失望。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A：首先，拥抱你的这段旅程。一夜成名的事情并不多，没关系，你现在所做的一切都是有价值的。无论是你学到的一项技能，还是对自己的认识，你都没有浪费时间。如果你能把注

注意力集中在你的收获上，对现在心存感激，就会更快地走向成功，并从中获得更多的乐趣。

其次，追随你的激情，我相信快乐和成功来自做自己喜欢的工作。当你发掘出自己独特的天赋，并找到一种方法使你能为别人创造更大的价值时，你就会创造出非凡的结果。

最后，找到属于你自己的路。当你看着别人的时候，你很容易认为他们已经把一切都弄明白了。然而事实上，大多数人并没有做到这一点（甚至他们挣的钱可能都没有你想象的那么多）。另外，对他们有效的方法可能在你身上却毫无效果。这又回到了我之前的观点，做你最喜欢和最擅长的事情，而不是听别人说你应该做什么。

## 第六部分          转型者

## 凯特琳·派尔：为工作做减法

现在我要向你介绍一位企业家，她经营的业务是每个作家都需要仔细面对的一个环节——校对！凯特琳·派尔（Caitlin Pyle）为作家人群开设了一套非常出色的校对课程，还提供了很多其他帮助。

我曾在她举办的“在家工作峰会”（Work-At-Home Summit）活动上做过演讲，那是我第一次和她接触。她很快就让我感到很轻松，给我留下了极其深刻的印象。凯特琳谈到她在家工作的收入，那是一个非常高的数字，我认为这很棒——我问自己：“如果她能做到，我为什么不能做到呢？”

2011年，凯特琳当时工作的年薪是3万美元，她被公司无情地解雇之后便开始了在家工作的旅程。从一份兼职校对开始，凯特琳把自己自由职业的收入提高到了每年4万美元以上。从那以后，她的事业发展成为如今价值数百万美元的媒体公司。此外，她还被福布斯网站（Forbes.com）、商业内幕网站



（Business Insider）、《纽约邮报》《快公司》杂志等多家知名媒体报道过。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？

A：作为一名企业家，除非我能看到自己的月收入始终保持在8万美元以上，否则我并不认为自己在财务上是成功的。现在，我的事业每年能创造好几百万美元的利润，但我发现自己仍然感到担心。我从前一直认为自己的年收入永远不会超过4万美元，所以我花了相当长一段时间才使我的大脑平静下来。我挣的钱比我想象的要多得多，但我已经养成了只买最便宜的东西的习惯，为了省下几美元而浪费大量时间去寻找优惠券，并以省钱的名义拒绝自己真正想要的东西。有这样一种相当有影响的文化——它鼓励人们满足于较少的物质需求，接受他们的低预算境遇——而我要公开反对这一点！如果我们想要更多的

钱，那就应该出去工作挣钱，以任何理由来说我们不应该这么做都是荒谬的！

我们完全有权利靠自己的劳动来赚取收入。只要我们愿意用我们的大脑去学习能够为他人解决问题的技能，就一直能获得收入。你拥有的技能越多，能解决的问题就越多，就能挣到越多的钱！

我曾与稀缺心态做了很多斗争。在我的直接影响范围内，我知道不少人都有很多疑问，因为他们对信息营销和互联网业务一无所知。他们只知道实体公司，因此他们认为在互联网上创业风险很高。我经常听到一些充满稀缺心态的问题，比如：“当对你所说的话很感兴趣的人不再对你感兴趣的时候，会发生什么情况？”以及类似这样的批评：“别过得太舒服。尽可能多存点钱，因为你永远不知道你的钱什么时候会花光！”

Q2：你花了多长时间出版第一本书？你对此感觉如何，为什么？

A：我花了一周的时间才出版了我的第一本书，那是一本30页的电子书。我感觉很好，但我知道这远非完美。当时我也不知道这本书离完美还有多远，但我的第一本电子书是我通往未来许多成功的大门。

一开始，我那本电子书得到的反馈并不好，我的第一批读者提出了很多问题，还有一些人向我抱怨。一开始我对此很生气，但后来我就变聪明了——他们的反馈就像是免费的建议，告诉我如何才能让我的内容变得更好！当改变了自己的想法之后，我就开始努力把我的第一本电子书变成我的第一个网络课程，然后继续听取在这个课程上得到的所有意见，并让它变得越来越好。

Q3：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我之所以成功，是因为我始终如一。我并不像——实际上几乎从来都不是——那种会在社交软件上引发嫉妒的完美耀眼的企业家，但我始终如一。读者写给我的消息我都会回复，你随时都能找到我。我的学生总是告诉我说，能和我联系真是令人神清气爽。虽然这并不意味着我始终都能像刚开始所做的那样，在每一条消息的回复上花费同样多的时间，但是我在社交媒体上的平易近人和亲和力对我的成功确实起了很大的作用。人们很容易就能看出我是一个实在的人——就像我自己想找的学生和客户一样，都是活生生的真实的人。

另外，我也有营销的头脑。我刚开始创业时就知道我想赚钱，许多内容创建者在创建产品之前都试图先建立一个受众群体。而我却反其道而行之，我先创建了一个产品，然后再创建内容来销售该产品。我的博客为我的产品销售提供了支持，增加了我的品牌价值，并且帮助我获得了信任。

我成功的第三个因素是避免关注太多的内容。我不怎么关注博客，我也不听任何播客节目，我甚至很少读书，即使我读了，也只是读几章而已，除非我有足够多的时间。通常情况

下，我的待办事项清单在任何时候都有太多条内容，所以我不认为自己有必要去吸收更多的信息，而且这些信息很可能会让我不知所措，引发一场攀比，甚至导致更糟糕的结果。我喜欢开玩笑地说，我之所以成功，是因为我忽略了所有人。哈哈！

Q4：作为一名企业家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：作为一名企业家，我做过的最糟糕的决定是花数千美元聘请一名顾问，这迫使我把大量时间花在了我认为根本不重要的事情上。她的背景是技术和软件，而不是信息营销，所以对我来说，任何传统的商业工作，例如写一份公司使命宣言和提出一个商业计划，似乎都是在浪费时间，我宁愿把时间花在制定战略和执行计划上。

在我创业初期，我还天真地以每月2200美元的薪水聘请了一位“咨询师”，然后又以每月1500美元的薪水聘请了一

位“互联网业务经理”。这些人是自吹自擂的网络远程助理，他们对最简单的任务要价过高。回头一看，我后悔自己浪费了钱。我不喜欢花费每小时75美元以上的代价去参加一个主要由我来引导别人，并且自己想出所有解决方案的会议。

Q5：作为一名企业家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：我做过的最好的投资是对销售引流的投资。2016年12月，我在一个校对门户网站上投资了2万多美元，对我的旗舰课程的销售渠道进行了改造。在此之前的18个月里，我的这个网站只有一个简单的联系地址和一个销售页面，我向已有客户继续推销其他产品或服务的方法和过程也相当笨拙。这2万美元的投资包括大量的设计、复制、视频脚本和电子邮件综合管理，以简化我的整个流程，并实现销售的自动化。

几个月之后，我又与同一个人合作，为我在这个网站上的第二门课程创建了一个自动化的销售引流系统。我们在2017年4

月启用了这个引流系统，到2018年1月，单靠这个系统，我们已经创造了超过100万美元的销售额——你没有看错，没有任何其他的发布推广！

Q6：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我不怎么去读自助出版的书籍或者博客，可以说几乎没有。我发现大多数建议都会让人注意力分散，我只会在真正需要的时候才去寻求别人的建议——而不是因为有人说我应该读某一本书就去读。

如果说我有一个不寻常的习惯，那就是没有习惯。我不擅长例行公事——总是吃同样的东西，总是做同样的锻炼……这都不是我喜欢的事情。

Q7：如果用你已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我一定会尽早在网络远程技术助理和高质量的网站制作上投资。刚开始创业的时候，我很害怕把钱“花费”在我的事业上，因为我担心自己赚不回来。现在我意识到那根本不是花钱，而是在投资——它可以使我完全控制自己的收入。

Q8：关于互联网业务和市场营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：我所听过的最可怕的建议是，要相信自然而然的水到渠成，这是错误的观点。你可以在网上建造最宏伟的“数字城堡”，但如果你不去开辟可以通往这个“城堡”的道路，那它只会被杂草覆盖。当你要建立一些东西的时候，就必须义无反顾地全力以赴。一直有人问我，义无反顾对发展事业来说是否有必要，我的回答总是“有必要”。这一点毋庸置疑！义无反



顾——其实也是一种市场营销——是一项技能，就像其他任何技能一样，学会了这项技能，你就会发现这也没什么难的。

有人声称你必须大量的社交媒体追随者才能赚到钱，不少人对此深信不疑。但是我在社交媒体上的“粉丝”并不多，却仍然有一个庞大而热情的读者群体，还有很棒的产品。

Q9：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：当我感到缺乏动力或不知所措时，我会和自己达成一个协议。如果我对某些事情感到恐惧，比如在网络收件箱里收到大量消息，我会拿出30分钟来挑战自己，在这30分钟内处理尽可能多的消息。当30分钟过去的时候，我完成了——或者我至少可以做到先不去管这件事情。基本上每次这样做，我都会得到一些动力！这并不奇怪，因为只有当你开始动起来的时候，你才会获得动力……但是也有很多人甚至连动都不动一下，这样是无法获得“动力”的！当我需要清理我的办公室或者面对

任何我害怕的任务时，也会做类似的事情。我会把它变成一个游戏，例如尝试我能在10分钟内完成多少事情。

如果要从一个更长的缺乏动力的阶段中走出来，我仍然会和自己达成一个协议。我会找出我需要做什么事情来使这一天变成胜利的一天，我把这样的事情称为我的“最低限度目标”——只要是我能做到的事情，能让事业向前发展，能让我感觉良好，哪怕再小的小事也可以。当我完成这件事的时候，就会让自己轻松起来——这没什么不好的！有时候我完成的事情比我预想的还要多，这让我感觉很棒！

Q10：对于那些仍在艰苦奋斗的创业者，你有什么建议？

A：不要去模仿别人或者花太长时间关注各种内容。在你的品牌、写作、社交媒体，乃至一切方面，你都要努力去做真正的自己。做你自己要比模仿别人容易得多，即使他们非常成功，而且你也很想成为他们那样的人，也不能去一味模仿！

人们很容易陷入研究和学习的漩涡中无法自拔，这样你会花费大量的时间去思考和计划，但几乎没有时间去行动。你花越多的时间做一些事情来发展你的事业——哪怕都是小事——就会越有信心。“活到老，学到老”，你永远都会有学不完的新事物，但学习曲线最陡峭的部分总是在最开始的时候。如果你能像很多人一样锲而不舍，克服创业初期的那些困难，就一定能找到一条属于你自己的成功之路！

## 克里斯汀·克洛泽：回到起点，寻找本心

自2004年以来，克里斯汀·克洛泽（Christine Kloser）已经培训了近7万名企业家、领导者和作家。通过她备受欢迎的培训项目，例如“完成你的书”“作家转型经验”“突破生活和我的写作时间”等导师计划，克里斯汀帮助这些企业家、领导者和作家完成了转型并出版了他们的作品。

克里斯汀被公认为作家转型运动的领导者，很擅长帮助客户找到自己被看到、被听到、被重视和被理解的感觉，从而改变他们的生活、他们写的书和他们的事业。她所热爱的事情是帮助人们释放他们的心声——这样他们就可以成为自己天生的样子，做他们人生中该做的事情！她的许多客户后来都成了畅销书作家，并与传统出版公司签订了合同，在世界各地发表演讲，还出现在各种主要媒体上，包括美国国家广播公司财经频道（CNBC）、哥伦比亚广播公司（CBS）、《时代》杂志

(Time)、《商业周刊》杂志 (Business Week)、美国有线电视新闻网 (CNN)、美国广播公司 (ABC)、《纽约时报》等。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：2008年，我写了一本书，书名是《自由方案：如何将你的灵魂注入你的事业并将钱存入你的银行》，该书一出版就立即获得了成功。这本书还赢得了一些奖项，并成了图书网站上的畅销书——不是某个不引人注目的子类别的畅销书，而是整个网站上排名前100的畅销书。

我利用这本书把我第一次举办的为期三天的研讨会推销得很好，并在那次活动上创造了50万美元的新收入。这一切都发生在这本书出版后的六个月内，这听起来非常棒，对吧？这是每个作家的梦想！所以，那就是我认为自己在经济上获得成功的时候。

但我却感到很痛苦。我很快就明白了自己为什么会感到痛苦，因为我所做的全部是围绕着那本书建立业务，而这与我的目标和价值观根本不相符。

## Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：在洛杉矶的八年时间里，我从零开始建立起了一个庞大的女性企业家网络，并成立了“女性企业家发展网”（the Network for Empowering Women Entrepreneurs），这一点是我写出《自由方案》这本畅销书以及在培训和策划方面赚到50多万美元的关键原因。另一个原因是，我曾花了很长时间在水疗会所里认真思考我为什么要写这本书，为谁写这本书，如何写这本书，以及我想向这个世界传达什么样的信息。对我来说，离开我通常的环境静下心来沉思是一件非常重要的大事。在开始动笔写你的书之前，你可以用这样的方法彻底理清你的思绪。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：在写完《自由方案》这本书之后，我在三天内就做成了50万美元的生意，这在财务上来说是一个巨大的成功。但这对我个人来说却是一个巨大的失败，因为我开始对很多有点违心的事情说“好”，而这些事情并不完全符合我的价值观。我答应了辅导一些客户，但我不应该这么做。不久之后，我就意识到我的内心出了严重的问题，我觉得一切都不对劲儿。有时候我就是躺在床上不想起来，我穿着睡衣躺在卧室里，感到很沮丧，想弄清楚自己为什么会这样，到底是哪里出了问题，为什么这些所谓的成功竟然变成了一种我不想要的生意，这肯定是错误的生意。我那时候的客户中有一些面对起来极具挑战性的人士，我几乎每天醒来的时候都会感到一种恐惧。

我对错误的事情答应得太快，这是我作为一名作家所做的最糟糕的决定，然而在你第一次获得巨大成功之后，你很难说“不”。不幸的是，在我做出错误决定导致我不得不面对错

误的生意之前，并没有合适的专业指导来帮助我更深入地挖掘内心的真实想法，并提出一些尖锐的问题让我醒悟过来。

我知道我正处在一个关键的抉择时刻。我要么咬紧牙关，鼓足勇气继续前进，不管我感觉事情有多么糟糕和错误；要么就彻底放下一切，结束我的事业，承担所有经济后果，然后找出到底是哪里出了问题。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：尽管做这个决定很痛苦，但我还是选择结束了我自己建立起的第一个事业。我亲手送走了一切，处理了很多退款，回到了一无所有的起点。当你变得有钱的时候，很快就会意识到金钱并不等于一切，有问题的钱会给你的生活带来非常多的痛苦，这就是发生在我身上的事。



这是一个如此痛苦的决定，然而却是我能做出的最好的决定。在那之后，我花了好几个月的时间来冥想、祈祷、阅读、反思、写日记，并找出问题所在。在那段艰难的岁月里，我创造了一个能为作家服务的工具，这个工具可以改变一切！当我把这个想法付诸行动之后，它就帮助我再次建立起了自己的事业，这一次我在短短几年内就获得了120万美元的收入。同时我也很高兴，这一次，我热爱我的工作和我的客户。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：后来又有四个月的时间，我不得不再次面对一些我不想要的客户和我不想做的事情，我甚至感到比以前更痛苦，我的内心充满了迷茫和害怕。我每天早上5点起床，花两个小时来冥想和祈祷。我想知道，我经历的所有这些痛苦、怀疑和困惑到底有没有什么意义。我向上帝祈祷和哀求，希望他会给我启示，让我知道为什么我会遇到这样的磨难，告诉我应该如何利

用我的这些经历来为别人提供服务和帮助。然后我确实发现了我之前工作中所缺失的东西，我理清了钱的事情。我收取了很高的费用，人们也很乐意付钱给我，我有一种能与客户产生共鸣的东西。《自由方案》这本书以前是，而且现在仍然是一本影响着全世界企业家的伟大著作，然而这其中缺少的恰恰是我自己！

就在那个时候，我领悟到写一本书和建立一个事业绝不仅仅是为了钱，为了你的客户，为了影响这个世界。当然这些都是很重要的事情，但你也必须站在全局的角度上来看待它，并理清人的事情——作家和企业家——是否确实完全一致。

当你写一本书的时候，你不仅仅是在改变你的读者的生活，发展你的事业，影响这个世界，同时你也正在把自己变成一个作家和一个真正的人！我在个人转变这件事情上投入了非常多的时间和精力，这样的投入以最辉煌的方式改变了我和事业。这并不容易，但我很庆幸我真的做到了。

如果有人对你说，你不可能拥有一切，请相信我，是他们错了。你可以！

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：我会选择保留我的合作经营关系——我那些朋友和同事，他们也有各自的受众群体，并相互支持对方的商业目标。例如，现在你正在看的这本书就是由多个合作伙伴共同撰写的，我们一起努力来帮助你，一起努力来将我们的想法传播到世界各地。

这样做的不仅仅是作者和网络营销人员。当电影演员们要宣传一部新电影时，他们会参加有大量观众参加的脱口秀节目来宣传这部电影。当作家推出新书时，他们会作为嘉宾参加很多播客节目来推广新书。这些方式都是合作经营的范例，可以帮助你在那里可能还不认识你的人面前传达你的信息。

如果脸皮厚一些的话，我可能会说我唯一的营销工具就是我的交友能力。与人交往是一种强大的技能，掌握这个技能会很有力地帮助你成功。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我会经常去做水疗！我不是在开玩笑，这就是我的答案。我的事业的最大的突破就发生在水疗会所里。我所需要的就是一整天不受任何干扰，做按摩或者面部护理，这样我的下一本书、下一个计划或者产品就会在我的脑海里变得非常清晰。事实上，我为作家提供的“完成你的书”（Get Your Book Done）这一常规课程，从头到尾都是坐在“好时”大酒店（The Hotel Hershey）水疗中心的室内游泳池旁创作完成的。请你也给自己时间来反思和冥想，并创造一个完全没有干扰的空间。

我相信改变你所处的环境是非常有必要的东西，尤其对作家来说更是如此。你可以在家里写作，也可以在工作的时候忙里偷闲，抽出一个小时的时间去干点别的事情，有时候你真的需要集中精力来提高你的创造力。这就是我每年会举办五次特

别的“逃离写作”活动的原因——我想帮助我的作家客户们从日常生活中腾出时间和空间来专心写作。

我觉得去咖啡馆或图书馆比在自己家中写作更能激发我的创造力。如果你的亲戚朋友不介意，你也可以去他们家里写作。当你在家里或者其他熟悉的地方时，就会进入一种单调的例行公事的状态，而这种状态会一直延续到你的写作中。

Q8：如果用你现在已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：在我开始写下第一个字之前，我会先深入挖掘自己的内心。写一本错误的书或者建立一个错误的事业绝不是什么有趣的事情，如果你的步子迈得太大，那你很可能就会遭遇不幸。

Q9：关于图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：我听过的最糟糕的建议是，你可以在一两天之内就写完一本书。提倡用这种“微波炉快熟法”写书，其实是对作家的轻视。《纽约时报》那些最著名、最受尊敬的畅销书作家会告诉你，他们都是花了好几年时间才写完了自己的作品。他们会告诉你，写作是一个随着时间的推移而发展的过程，过快地写出一本书会牺牲深度和质量，而深度和质量对于一个成功作家的职业生涯长短至关重要。

我可以举个例子。在几年前的一次会议上，我与一位瑜伽老师聊得不错，她对自己的新书感到很兴奋。但在我们谈话期间，她却突然哭了起来。当我们的沟通变得越来越深入的时候，她意识到自己犯了错误，写了一本错误的书——这本书和她的读者、她自己的事业以及她想为自己创造的未来没有任何联系。她曾经和一位专业指导一起工作，这位专业指导教她用“微波炉快熟法”来写书，对她来说，再没有比这更糟糕的事情了。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我会定期去水疗中心解决我的写作问题和我面临的商业挑战，这是我用来自我反省的时间。我知道答案已经在我心中，只要我安静地沉思就能找到答案，这就是为什么我每个星期有六天都会花一个小时来静静地沉思。这样做可以让我不再感到不知所措，可以帮助我克服我的困惑，并解决我所面临的任何挑战。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：自从2004年以来，我指导过成千上万的作家，根据这些经验，我建议你在写作的时候反复分析你的书在自身、读者、事业和这个世界中的目的都是什么。这就像GPS一样，能够准确

而清晰地将你的书定位。你不会再面对痛苦的挣扎，你知道自己的明确目标，你也知道你的信息将如何影响生活。你会有动力写完你的书，这样就能发展你的事业。最重要的是，你要有信心，你在以正确的理由写正确的书，正在朝着正确的方向前进！



## 杰森·拉德：“杠精”存在的意义

杰森·拉德（Jason Ladd）用他的“书评冲锋法”（Book Review Banzai）帮助许多作家为自己的书获得了书评。他的故事可以告诉你，无论你在哪里，你都可以成为一名成功的作家——哪怕你住在偏远的阿拉斯加！

杰森是一位畅销书作家和书评专家，曾在美国海军陆战队服役14年。在发表获奖作品《为数不多的一个》这本书之前，他在军队里担任F/A-18 “大黄蜂”和F-16 “战隼”战斗机的飞行教官。杰森创建了“独立作家推广服务索引”（Indielisters），这个数据库是一种帮助作家选择有效的图书推广方式的服务；“书评冲锋法”也是他的独创，是一种策划并发起成功的书评活动的技术。他在阿拉斯加的一个小木屋里写作，喜欢摄影，热衷与孩子们在户外溜冰场打曲棍球。他和他的妻子凯莉有七个孩子。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：我认为自己还没有达到我所认为的财务成功的目标，不过这并不意味着我没有达到其他目标，也不意味着我很快就会停止写作。每一个作家都有自己的道路，每一个人也都会遭遇自己意想不到的曲折历程。关于这个话题，我有一个座右铭，我经常这么说：“不要追求金钱，要追求意义。”当你追随意义的时候，获得的成就感将远远超过追求金钱。如果你在做你热爱的事情，做你认为重要的事情，那么金钱自然就会来找你。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：对我来说，最重要的事情是要保持一个永恒的视角，包括把家庭放在首位。拥有一个永恒的视角可以避免让你把自己

太当回事，还能让你远离倦怠和沮丧。当你写的东西不像你所想象的那么好时，这样的视角会给你停下来喘口气的自由。从长远来看，保持这种心态可以让你重新振作起来，再次焕发新的活力。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：到目前为止，我最糟糕的决定是出版了一本原本可以写得更好的书。随着我对写作过程了解的加深，我意识到我写的第一本书的野心太大了。这本书涵盖了太多的主题，因此缺乏读者所期望的焦点。然而我还是在出版这本书上面花了好几年时间，就像得了“出版综合征”一样，真是让我苦不堪言！

尽管我认为这是一个错误，但它确实带来了一些好处。原本我应该花在改进这本书上的时间，却花在了学习如何营销和推广上。所以说，有时候继续前进还是要胜过保守观望！

我能把这本书写得更好吗？我想我可以做到。但是这会产生明显不一样的结果吗？我不太确定。这本书仍然可以说是一本不错的书，我没有陷入一场追求完美的冗长战役，这样才得以更快地了解图书出版之后的一些工作流程。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：我最好的决定是在出版了第一本书之后，为了学习市场营销和推广而决定休息一年。我的初次试水令人失望，没有得到我所期望的销售成绩，也没有得到我想要的书评。我想出了一种方法来推动读者下载我的书——我认为这足以使我的作品在图书网站的好几个免费和付费的图书类别中排名第一——但这并没有带来任何结果。我没办法获得更大的推广，因为我不是一名独立作家，只有一本书，而且书评也很少。

在《为数不多的一个》这本书的一次推广活动中，我创建了一个数据库，这是一种帮助作家选择有效的图书推广方式的

服务，也就是后来的“独立作家推广服务索引”。我的书不断被一些平台拒绝列入定向推广和精选推荐的书单，而这却成了我开发“书评冲锋法”这项技术的动力，这种方法可以教会作家如何发起成功的书评活动。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：作为一名作家，我能做的最好的投资就是体验。在我的人生历程中，后半生我才成为一名作家，这是有原因的。在我开始自己的写作生涯之前，我在海军陆战队度过了一段时间，学会了如何成为一名战斗机飞行员，并为战场上的战友们提供空中支援。我还建立了一个自己的家庭，我们有过非常美好的时光，但也经历过痛苦和折磨。正是因为这些经历，我才能更好地与他人交流。

但比体验更重要的是视角。我们应该承认，我们并不了解自己不知道的东西，承认这一点将使我们变得谦逊，而这种品

质可以软化人们心中最坚硬的部分。从根本上来说，我们写作是为了建立联系；你拥有了丰富的体验和永恒的视角时，你建立的联系就会变得越来越深厚。凭借你的体验，你可以写下你了解的事情，以及那些你知道可以帮助别人的东西。

Q6：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我经常请我的家人在我发表之前对我的作品进行评论，他们就像一群吹毛求疵的“杠精”！换句话说，如果我用长篇大论来解释一个微不足道的话题，他们就会把我痛批一顿。他们教会我一件事，有影响力的作品不仅在于完美的遣词造句，而且在于你要完美地贴近读者的体验。聪明的作家不会试图自作聪明地去做一些表面文章，而是会让自己的作品清晰明了且令人信服。

Q7：如果用你已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我会把我的第一本非小说类书籍的篇幅缩短，这本书的第一稿约9万字。之所以这么长是因为我有个朋友出版了一本差不多这么多字的书——把这当作写一本长篇大论的书的理由实在是太糟糕了。我的第二本书只有50页，这样的篇幅已经足以达到我写这本书的目的了（向尽可能多的作家介绍书评活动的策划过程）。

如果你打算写一部小说，情况可能会有所不同。如果你的目标是用400页的史诗般的幻想来吸引读者，那你这本书的篇幅再长一些可能会更合适。但对于非小说类作品，你的目标是让读者开始读你的书并使他们继续读下去。读者喜欢通过阅读非小说类书籍来使自己进步，他们希望读完每一章后都会感觉良好。所以，请保持简短——每章不超过2000字是个不错的目标。根据你的书的不同主题，或许也会有例外，但通常都是越短越好。

Q8：关于自助出版和图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：关于自助出版这个话题，作家可能会得到的最糟糕的建议就是“不要自助出版”。自助出版是一个快速发展的行业，短期内没有任何放缓的迹象。每年都会涌现出新的工具和服务，而这些都让自助出版变得更容易也更快，而且更有吸引力。对于很多人来说，用传统的方式出版一本纸质书的吸引力仍然存在，这取决于你的目标，也有可能是适合你的途径。但如果没有成功，你也没有理由灰心丧气。从根本上来说，你的成功将建立在你的文字给读者留下的印象之上，而不是读者在实体图书的书脊上看到的東西。

关于图书营销，我认为对作家来说最大的挑战之一就是以书评的形式使他们的书获得社会认可。我听过的关于获得更多书评的最糟糕的建议是“要获得更多的下载量和销售额”，这是一个“鸡生蛋”还是“蛋生鸡”的问题。许多作家的目标是



增加收入，为了获得销售，你需要书评；但如果你的书卖不出去，那你就无法得到书评。那么应该怎么办呢？一些作家被告知这是一个数字游戏，如果他们能够获得足够多的电子书下载量，他们就会开始得到书评。这个说法不可全信，说到底是一个概率问题。但问题是，使用“获得大量下载”的方法并不能确保你得到所需要的那么多书评。

马克·道森（Mark Dawson）是《今日美国》报评选的多本畅销书的作者，在全球出版过20多本书，下载量达到了200多万册。在他的播客节目《自助出版方案》（Self-Publishing Formula）中，有一期就是《如何获得书评》。他估计，对作家来说比较合理的期望值是每销售出1000本书能得到一次评论；而在免费下载的情况下，比较合理的期望值是每下载5000至1万次能得到一次评论。这就意味着，如果一个图书促销网站要求你有10篇书评才能预订一次促销活动，那你可能就需要1万本书的销量，或者多达10万次的免费下载。解决这一问题的方法是与一个预付款的读者团队或者“书评冲锋法”团队合作，开展一次适当的图书发布活动，这个方法所面临的挑战是如何构建一个影响力和规模足够大的团队来实现获得书评的目标。我把

这称为“发起一场书评运动”（launching a book-review campaign），在过去几年里，这一直是我关注的一个领域。其中的秘诀是大量联系那些愿意免费接收你的电子书并考虑留下评论的人来组成这个团队，你可以预期有30%的团队成員会实际完成书评。

Q9：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：当我失去动力的时候，我会去听音乐，基本上是听大型影视配乐，我说的是汉斯·季默、詹姆斯·霍纳、斯蒂夫·贾布隆斯基等影视配乐大师的作品。如果我需要思考的话，我会选汉斯·季默在电影《星际穿越》里创作的配乐《山脉》（Mountains）；如果我需要感受一种成长和转变的感觉，我会选择斯蒂夫·贾布隆斯基在电影《安德的游戏》里创作的配乐《作战室》（Battle Room）；如果我渴望感受到使命感，我需

要听听美剧《圣经故事》里的配乐《创世纪》（In the beginning）。

当我感到不知所措时，我知道自己必须停下来，我会去跑步或者在家里做一个项目。有时候你需要静下心来好好想想，而有时候这么做会让你觉得自己是在浪费时间。不过我相信有两件事永远都不会是浪费时间——用运动来强健你的身体，用读书来强健你的精神和灵魂。所以，当我想让自己感觉好一点的时候，我会做其中一件事或者两件事都做，然后再回到手头的工作，这样做通常都很有效。

Q10：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：拥抱你所遇到的艰难困苦，这些都是过程的一部分。这对我来说很容易做到，因为海军陆战队员相信荣誉来自苦难。成为一名作家是一件多么光荣的事情！你可以减少奋斗的时间，但不可能完全避免奋斗。所有的作家都会挣扎，但你不

会永远挣扎下去。奋斗会成为一种常态，也是最佳状态。当处于最佳状态时，你就完全有可能实现写作致富！

## 史蒂夫·奥尔康：游乐园里诞生的作家

史蒂夫·奥尔康（Steve Alcorn）是奥尔康·麦克布莱德公司（Alcorn McBride Inc.）的首席执行官，几乎全世界所有的主题公园都在使用他们公司设计的产品。

他写过很多书，包括历史小说、爱情小说、青少年小说以及很多非小说类书籍，主要作品有《如何修改你的小说》《打造更好的米老鼠乐园》《主题公园设计》等。作为“写作学院”（Writing Academy）网络课程的创始人，史蒂夫通过全球2000多所大学的网络学习项目，帮助了3万多名有抱负的作家创作他们的作品。

Q1：你什么时候意识到自己以作家的身份在经济上获得了成功？你出版的第一本书多久取得了成功？你对此感觉如何，为什么？

A：1982年，我作为设计团队的一员，参与创建了“迪士尼”未来世界主题乐园。在那之后不久，我和一位同事开始写一本关于这次经历的书，名为《打造更好的米老鼠乐园：创建未来世界主题乐园的电子工程师的故事》。但是生活阻碍了我们，我们没有写完这本书。我创办了奥尔康·麦克布莱德公司，这个公司为世界各地的主题公园设计音频和视频产品。

20年后，我又开始继续写《打造更好的米老鼠乐园》这本书。幸好我们在当时那个项目结束后就写了这本书的大部分内容，因为当我再去看原稿的时候，大部分事情我几乎都想不起来了！我完成了这本书并将其出版，这本书立刻获得了成功，因为这本书的市场已经成熟——这是关键。在此期间，我一直在学习写作，还出版了三部小说，但《打造更好的米老鼠乐园》这本书是我获得的第一个巨大的成功。

然后，我把所有这些知识都投入到工作中，开始为“写作学院”项目创建写作课程，并编写关于如何写作的书籍，这两项工作也都立刻取得了成功。所以，我花了20年的时间才成为一名成功的作家。当然，这样的结果令我非常高兴。

Q2：你成功的关键因素是什么？为什么？

A：我的大多数畅销书都是非小说类的，主要是关于主题公园行业的书籍，以及指导作家写作的书籍。这些书的成功应该归功于我在这两个行业中的积极活动，这是营销过程的一部分。我仍然在积极参与主题公园行业活动，同时每年都指导成千上万的学生写作，教他们如何构建自己的作品，所以我的书总是会不断地展示在那些对相关主题感兴趣的读者面前。

作为一名作家，你可能认为自己不是一名市场营销人员，但事实上，我们作为作家在推销书籍上所花的时间最多。即使是那些传统出版的作家，现在也要自己做营销，因为出版商再也负担不起绝大多数新书的宣传费用了。现在的出版商要是仅仅把图书放在书店的书架上肯定是不行的，所以他们已经把大多数图书的营销工作推给了作者自己。但如果你自己准备去做所有的营销工作，那为什么不去赚取所有的利润呢？你每卖出一本自助出版的书就能赚到10倍于纸质书的利润。而且你的书

将永远不会绝版，也不会售罄，而纸质书的命运通常都是在书店的书架上展示几个月的时间之后就被放在仓库里。

这也许是通过写作来积累财富的一个最重要的因素。我写的《打造更好的米老鼠乐园》这本书已经出版了很多年，一直以来都很畅销，而且将来也会继续畅销。

卖书有一个诀窍，那就是在图书网站上获得好评，这样你的书就会在搜索中占据靠前的位置。有很多方法可以获得好的评价，关于这个主题的书也有很多。但从根本上来说，获得好评最重要的一个方面就是写一本好书。

我的建议是，你要尽可能多地了解小说、回忆录以及非小说类作品的相关知识，从提升这方面的知识储备入手，这就意味着你必须学习或者参加有关故事结构、写作和编辑的课程。

Q3：作为一名作家，你做过的最糟糕的决定是什么？你如何东山再起并获得今天的成功？这次失



败是否为你现在的成功奠定了基础？

A：作为一名作家，我做过的最糟糕的决定就是把第一本书的出版推迟了将近20年！另一方面，新的出版形式允许我自助出版，假如我20年前和传统出版公司签订了这本书的出版合同，那我肯定不可能赚到这么多钱。要是我当时真签了这样的合同，这本书恐怕早就绝版了。相反，这本书现在每个月都会继续产生版税。

Q4：作为一名作家，你最好的决定是什么？为什么？

A：作为一名作家和教师，我最好的决定是关注结构。无论你是写小说还是非小说类的作品，预先关注作品的结构都是成功的关键。这一点是我在所有的课上都会教的事情，而且在我写的所有书中都实践过。

我也努力确保我提供了有价值的内容。无论是写书，给我的“粉丝”发消息，在脸书上发帖子，还是讲写作课，我都努力让每一个字都有意义，伟大的内容是不可替代的。

Q5：作为一名作家，你做过的最好的投资是什么？为什么？

A：成为一名成功的作家并不需要很多钱，但确实需要很多时间。你会花很多时间在写书上，还要花更多的时间在推销你的书上。但最重要的时间投资是学习如何使你的书变得伟大。我花了20年的时间来学习和研究故事结构以及小说的微妙层面，这是我做过的最好的投资。

Q6：如果你失去了所有的营销工具，只能保留一个，你会选择哪个？为什么？

A：推销你的书的方法有很多种，投资成本和时间的回报也各不相同，这些方法包括建立读者通讯录、为网络博客提供内容以及引导书评。但最好的营销工具是你在图书网站上用来描述你的书的“内容简介”，对于这个内容，反复斟酌每一个词都是值得的，尤其是描述的第一句话，因为如果不能在最初的几秒钟抓住读者，你就很可能会失去这次销售机会。

Q7：作为一名作家，你有什么不寻常的习惯帮助你获得成功吗？

A：我在写作时会大量运用语音输入软件。在创作我所有的小说和非小说类作品时，我都会用语音输入，我的写作课程也都是使用语音输入来完成的。

使用语音输入也让我在公共演讲和视频节目录制方面获得了大量的练习。在转录复制的时候通常都不需要进行什么编辑和修改，语音输入可以让我用一种自然的节奏和自然的声音把我的想法写下来。

我经常在深夜口述，因为那时家里很安静，我可以不受打扰地集中注意力。如果没有尝试过使用语音输入软件，或者最近没有尝试过，我相信你一定会对这种工具在过去20年里取得的进步而感到惊讶。

Q8：如果用你已经掌握的知识重新开始你的写作职业生涯，你会有什么不同的做法？

A：我会尽早开始我的写作生涯，而且我应该会出版比现在更多的书。不过从另一方面来看，由于我开始出版书籍的时间正好撞到了自助出版领域的完美窗口，所以我能够在出版书籍上获得非常可观的利润，而且直到现在还在继续。因此，或许我还是应该等到自助出版的时机最成熟的时候来出版我的书。

Q9：关于自助出版和图书营销，你经常听到哪些不好的建议？

A：我听过的关于自助出版最糟糕的建议是，你可以自己完成任何事情，然而你不可能在真空中写出最好的作品。确实有一些技巧可以让你用全新的眼光来看待自己写的作品，例如倒着读，或者把你写的作品搁置几个月然后再重新看一遍，这些方法可以帮助你获得不同的视角。但事实是，除非你的书具备专业的水准，否则这本书不可能成为自助出版的畅销书。而且所有的专业人士都会聘请编辑来审校他们的作品，如果你的书没有经过专业的编辑和校对，也很难成为畅销书。

此外，如果你没有开始写作之前就预先构思好整体的写作计划，那么你这本书的结构很可能不会太好，还不足以获得成功。你应该通过阅读有关写作的书籍并参加一些写作课程来提升和培养自己，这样才能写出最好的作品。

关于图书营销，我听到的最糟糕的建议是，你可以依赖一个读者通讯录来为自己做好所有的营销工作。拥有一个很棒的读者通讯录无疑是非常有帮助的，但是如果想建立一个庞大的读者通讯录，就要确保列表上的人对你的主题真正感兴趣，否则这个列表就是既昂贵又没有用处的。此外，向你通讯录里的

人发送大量的广告消息也不会有什么积极效果，相反他们会感到厌烦。当我使用我的读者通讯录发信息时，我会非常小心，以确保我发送的所有消息都是对我的追随者有价值的内容。

Q10：当你感到缺乏动力或者备受打击的时候，你会怎么做？

A：我喜欢忙碌，所以很少感到缺乏动力或者不知所措。当我想写关于某个主题的内容时，我会阅读其他同主题的书来研究如何创作。包括写小说，我喜欢通过阅读别的小说的设定来研究背景和历史信息，并以此来设定我自己写的小说中的时间或地点。

我发现所有的阅读都能激发灵感。我既喜欢阅读非小说类的书，也喜欢阅读小说。在上下班和乘飞机的时候，我的大部分阅读都是听有声读物。我发现有声读物的阅读体验与传统阅读几乎是一样的，通常过了几个月之后，我都记不得自己是读了一本纸质书还是听了一本有声读物。

Q11：对于那些仍在艰苦奋斗的写作者，你有什么建议？

A：不要放弃。如果你放弃了，毫无疑问就会失败。尽管说起来容易，做起来难，但你也必须坚持到底。你可以通过听或者读你喜欢的书来激励自己。请确保自己对自己的主题充满激情，然后制定一个计划。如果你没有一个坚实的计划，你就不会成功。

即使你已经开始写一部作品，但是卡住了，现在回头整理也为时未晚。你的书会有很多版初稿，所以就算你把已经写好的部分放在一边，从零开始写也没关系。也许你最后会在你的书中找到一个地方安排这些内容，也许你最后会放弃它们。如果你的写作已经陷入困境停滞不前，不要害怕重新开始。