

Четыре источника, из которых подлинны профессионалы Интернет-бизнеса наполняют информацией свои обучающие продукты.

Вы никогда не задумывались над тем, откуда авторы многообразных обучающих материалов по Интернет-бизнесу черпают те сведения, которыми наполняют свои информационные товары?

Задумайтесь...

Это важно.

Они претендуют на то, чтобы научить нас решать ту или иную нашу задачу или проблему, и берут на себя за это ответственность. Но достойны ли они ее? Это зависит от того, из каких источников берутся те знания и материалы, которые мы у них либо покупаем, либо берем бесплатно. По моему глубочайшему убеждению, существует 4 обязательных источника, и если у автора, которого мы читаем (слушаем и смотрим) отсутствует хотя бы один – иметь дело с ним вряд ли стоит.

Вот перечень этих источников.

Источник 1. Личный опыт. Если так называемый «специалист» не обладает собственным опытом применения проповедуемой им информации, а является лишь передатчиком чужих теоретических знаний и ретранслирует их нам в свободном пересказе собственными словами – грош цена такому «учителю».

Настоящие профессионалы черпают то, чем делятся с новичками, в первую очередь из собственного опыта. Ибо только опыт, данные практической работы, демонстрируют что работает, а что – нет, что приносит результат, а что – не приносит, что кладет деньги в наш карман, а что – лишь вытаскивает его оттуда.

Лично я считаю, что перед тем, как браться за написание какого-либо обучающего материала, предприниматель обязан иметь минимум 3 – 4 года опыта непрерывной работы в той сфере, о которой он ведет речь. Причем именно непрерывной, в моем понимании это – почти ежедневной работы!

Иначе вряд ли он сможет научить чему-то стоящему.

Источник 2. Наблюдение за коллегами и помощь им. Каждый подлинный специалист своего дела постоянно востребован окружающими. Нет числа желающих воспользоваться его услугами, и его постоянно просят решить ту или иную проблему, в первую очередь – его же коллеги. Чем дольше он этим занимается, тем яснее понимает, что люди в его сфере чаще всего сталкиваются с одними и теми же проблемами, и знание этих проблем и умение быстро их решать впоследствии обязательно находят отражение в их информационных товарах.

На первый взгляд может показаться, что этот источник совпадает с источником № 1 – личным опытом. Не всегда, именно поэтому я и разделил эти пункты. Можно накопить пятилетний опыт чего-либо, но за эти пять лет так и не научиться определять главные типичные проблемы и решать их. Так что сам по себе опыт еще не гарантирует высокого класса, поэтому он (при всей своей огромной важности!) и не может являться единственным источником и требует уточнений.

Источник 3. Живое общение с клиентами. Не перестаю поражаться тому, как абсолютное большинство сегодняшних «специалистов» штампуют свои информационные товары... Курсы по продажам, созданные людьми, ни разу ничего никому не продававшими; материалы по раскрутке от «спецов», ничего никогда не раскрутивших; тренинги по консалтингу от «гениев», никого никогда не консультировавших...

Это уму непостижимо!

Настоящий профессионал постоянно, практически на ежедневной основе напрямую общается со своей аудиторией – по телефону, по Skype, на тематических форумах и с помощью других каналов связи. Он знает своего типичного клиента очень хорошо, со всех сторон, понимает его логику, его язык, ход мыслей, чувства, настроения, и все это – не понаслышке, а вживую.

Только при таком глубоком знании своей аудитории возможно создать для нее действительно качественный обучающий материал.

Источник 4. Практика ответов на вопросы. Конечно, у любого из нас вопросов больше чем ответов. Но настоящий профессионал своего дела постоянно отвечает на вопросы своей аудитории, не уклоняясь от них. Если ему задают вопрос, который ему неизвестен, он не избегает его и не сочиняет «абы что лишь бы ответить» — он ищет нужный ответ, пробует его на практике, убеждается в его работоспособности и затем озвучивает вопрошающему.

Знание этих ответов при добросовестной работе очень быстро накапливается, и подлинный профессионал своего дела превращается в самую настоящую «ходячую энциклопедию», материалы которой впоследствии обязательно войдут в качественный курс обучения.

Вот такие они – эти источники.

И по моему глубочайшему убеждению каждый, кто берет на себя ответственность создавать обучающий материал, должен черпать одновременно из всех четырех, иначе контент получится ущербным.

Вы наверняка знаете массу так называемых «спецов», которые не то, что из всех четырех, а даже из одного-двух зачерпнуть не могут... Нам ни к чему иметь с ними дело, нам нужны те, у кого все четыре источника в наличии, верно? Знаете таких?

Знаете. Их немало. Мне бы хотелось здесь назвать Евгения Попова с его потрясающим мультимедийным руководством «Все технические моменты онлайн-бизнеса в видеоформате» — http://boriskorzh.com/rd/wtm_241.html

— при его создании материал Евгений щедро черпал из всех четырех источников, они все у него имеются.

Впрочем, и остальные его диски созданы по материалам из всех тех же четырех источников, и это замечательно, потому что мы можем смело брать его руководства, работать по ним и добиваться нужных нам результатов. Начать работу я рекомендую именно с этого диска — http://boriskorzh.com/rd/wtm_241.html

И искренне желаю Вам иметь дело только с теми материалами, которые наполняются из всех рассмотренных источников одновременно, тогда и польза будет максимальной!