

Павел Берестнев

Как избавиться от каши в своей голове, успевать больше за меньшее время и наконец-то начать работать и зарабатывать! – система из шести простых шагов (подробные пошаговые инструкции прилагаются)



© Павел Берестнев, 2010. Все права защищены.

Свободное распространение данной книги разрешается и приветствуется!

**Разрешается свободное распространение
этой книги при условии ее неизменности**

[Другие обучающие материалы по домашнему
электронному бизнесу Павла Берестнева](#)

Содержание

Введение	4
1. Самое главное правило обеспечения успеха в онлайн-бизнесе	9
2. Важное правило, которое спасет Вас от информационных перегрузок!.....	32
3. Ваша личная подборка специальных знаний	41
4. Информационная гонка, или как работать над практической реализацией получаемой информации	56
5. Как оценить любую книгу в течение 10-15 минут, не читая ее целиком.....	69
6. Отрыв от компьютера без отрыва от производства	76
Заключение.....	87

Введение

Несмотря на то, что я написал достаточно большое количество различных материалов, призванных помочь моим клиентам, подписчикам и читателям бороться с информационными перегрузками, нехваткой времени и отсутствием желаемых результатов, аудитория продолжает меня «терроризировать» и требовать все новых и новых материалов по данным вопросам.

Я, конечно, только за. И буду писать на эту тему снова и снова, делюсь с Вами полезными и проверенными приемами повышения успешности и продуктивности нашей работы.

Но сегодня мне хочется напомнить каждому из нас (и самому себе – в первую очередь), что перед тем, как браться за что-то новое – нужно хорошо освоить «старое». В том числе – и те приемы, которые позволяют нам избавиться от каши в своей голове, успевать больше за меньшее время и наконец-то начать работать и зарабатывать.

Я только за то, чтобы продолжать рассказывать Вам собственные «хитрости и тонкости», которые позволяют мне успевать делать все то, что я делаю и при этом – не в ущерб личной и всей остальной жизни, ведь товарищ Берестнев – обычный живой человек, в планы которого вовсе не входит сидеть за компьютером круглые сутки и барабанить по клавиатуре, не имея возможности заниматься чем-то другим...

Но при этом мне хочется, чтобы перед тем, как я стану рассказывать Вам дополнительные приемы повышения продуктивности своего труда и разгрузки времени, Вы освоили те, о которых я Вам уже рассказывал. Ибо в противном случае никакого толку не будет – если мы не будем отрабатывать

на практике все то, о чем говорим, ограничившись чтением ради чтения – ничего добиться не сможем.

Как метко заметил обожаемый мною Наполеон Хилл: «Мастерство приходит исключительно с практикой, и не может появиться только в ходе чтения инструкций».

Итак, давайте договоримся, что Вы возьмете на вооружение и станете практиковать все то, о чем я Вам уже рассказал в своих публикациях, и только после этого будете требовать от меня новых материалов по данной теме, по рукам?

Отлично. 😊

Но в последнее время со стороны своей аудитории я наблюдаю и обращения другого плана – многие соглашаются, что нужно сначала начать применять все то, что нам уже известно, но при этом просят меня привести основную порцию изложенной мной по данной теме информации в единую и стройную систему, желательно с пошаговым алгоритмом ее освоения.

Что ж, справедливо.

И сейчас я как раз и собираюсь сделать это – описать для Вас ту стройную и последовательную систему образа мыслей и образа действий, которые позволят Вам избавиться от каши в своей голове, успевать больше за меньшее время и наконец-то начать работать и зарабатывать.

Система очень эффективна – за это я могу поручиться чем угодно, ибо сам изо дня в день ее практикую. Вместе с тем, она очень проста в освоении и использовании и не потребует от Вас никаких сверхчеловеческих усилий.

Поэтому я уверен в том, что Вы сможете запросто ей научиться, а когда она войдет в привычку – двигаться дальше, к новым вершинам Вашего успеха!

Итак, чтобы выработать в своей жизни эту систему, следуйте описанным дальше шагам, желательно – именно в той последовательности, в которой они приводятся, тогда эффективность всей Вашей работы будет максимальной.

Что ж, поехали!

Телесеминар "Павел Берестнев отвечает на вопросы подписчиков рассылки Е-commerce-статья недели"



В течение 6 часов 12 минут 08 секунд подписчики рассылки "Е-commerce-статья недели" задают Павлу Берестневу самые актуальные и злободневные вопросы о домашнем онлайн-бизнесе, а Павел четко, подробно и с наглядными примерами из собственного опыта на эти вопросы отвечает! Уникальная аудиозапись этого закрытого мероприятия теперь доступна и Вам!

В частности, на данном телесеминаре Павел Берестнев дает подробные и развернутые ответы на следующие вопросы:

- Каким минимальным объемом знаний должен обладать новичок для создания работающего бизнеса в INTERNET? Перечислите, пожалуйста, по пунктам. И еще. В какой последовательности лучше изучать весь имеющийся объем такой разноплановой информации?
- Скажите, Павел, не кажется ли Вам, что в последнее время эффективность рекламы в почтовых рассылках заметно снижается?
- Скажите, Павел, как можно защитить себя от стопроцентного манибека? Имеется в виду, что клиент, приобретая цифровой товар, может попросту соврать, заявив, что он недоволен, и на этом основании потребовать возврата денег, а товар оставить себе?
- Скажите, Павел, какой момент Вы считаете наиболее приемлемым для установки форума на собственном коммерческом сайте?

- Павел, спасибо Вам за исключительно полезный и содержательный материал курсов! Скажите, как Вы планируете отслеживать результаты своей работы? Вы будете поддерживать связь с Вашими учениками? Вы только надеетесь на появление новых авторов качественных электронных книг, сайтов и рассылок, или уже есть хорошие примеры?
- Павел, мне кажется, прямое использование западных методик в RuNET'e не совсем оправдано. Каждая из них требует модификации, учитывающей психологию российских пользователей. Хотелось бы узнать Ваше мнение по этому вопросу.
- Павел, какую, по Вашему мнению, роль играют интерфейс и оформление платежной системы, то есть, зависит ли количество пользователей платежной системы от хорошего дизайна? И есть ли разница в предпочтениях между пользователями RuNET'a и Запада в выборе дизайна платежной системы?
- Павел, что правильнее в смысле маркетинговой политики - предлагать в рекламном тексте сайта электронную книгу, описывающую мои продукты здорового питания или предлагать именно продукты, а описание книги вынести на отдельный двухстраничный сайт как самостоятельный продукт?
- Скажите, Павел, какие виды INTERNET-бизнеса, на Ваш взгляд, будут самыми популярными в RuNET'e в ближайшие пять лет?

Это только мизерная доля тех вопросов, на которые был дан ответ в ходе этого телесеминара. Общая продолжительность аудиозаписи - 06 часов 12 минут 08 секунд, объем бесценной и практически-полезной информации, которой делится Павел в ходе семинара, просто неисчерпаем, и теперь эта информация доступна также и Вам!

[Прослушать телесеминар!](#)

1. Самое главное правило обеспечения успеха в онлайн-бизнесе



Выучите и начните неукоснительно соблюдать самое главное правило обеспечения успеха в онлайн-бизнесе.

Пожалуй, самая серьезная проблема сегодняшнего новичка онлайн-бизнеса – это огромное разнообразие материалов, когда не понятно, за что хвататься и с чего начинать. Сайты, рассылки, книги, уроки, курсы... голова идет кругом, и в результате в этой самой голове появляется пресловутая «каша», избавиться от которой для большинства начинающих бизнесменов часто не представляется возможным.

Кстати, когда я начинал свою работу в онлайн, проблема была как раз противоположной – информации о том, как и что нужно делать, не было вообще. И все стенки приходилось прошибать, что называется, собственным лбом... Еще не известно, что хуже...

Так вот, Вам следует выучить и начать практиковать самое главное правило онлайн-бизнеса – с его помощью Вы сможете запросто навести порядок в собственной голове и в собственной работе, и начать наконец-то двигаться вперед (причем быстрее, чем могли бы и предположить!) вместо того, чтобы продолжать топтаться на месте и заниматься созерцанием происходящего, не предпринимая никаких практических действий.

Разбирая входящую почту, я снова увидел [на своей билетной доске](#) (через которую, кстати, Вы можете оставить мне сообщение, которое я гарантированно получу!) достаточно распространенное ко мне обращение.

Один из моих подписчиков задал мне (полагаю, в 2347857 раз) следующий вопрос:

«Павел, я просто сбит с толку! Столько предпринимателей в Сети сыплют на мою голову тонны информации, она очень хорошая, но ее так много, что я не знаю, за что хвататься, в голове каша, и в результате ничего не получается!!! Столько рассылок, столько книг, столько авторов... Я запутался!!! Помогите, что делать?!!!»

И как обычно – куча восклицательных знаков, чуть ли не десятки после каждого слова. Крик души, я понимаю. Это вполне объяснимо.

Вопрос на самом деле очень распространенный и далеко не праздный. Судя по количеству его задающих, этим вопросом терзаются порядка 95% всех тех, кто пытается заняться собственным онлайн-бизнесом. Согласен, информационная перегрузка – вещь очень опасная, подстерегающая всех и каждого, кто пытается что-то делать в онлайн.

Сотни учителей, тысячи рассылок, мириады электронных книг и статей – и все это по одному и тому же направлению деятельности...

Причем материалы часто противоречат один другому, продолжая сыпаться на головы новичков словно из Рога изобилия, порождая ту самую пресловутую кашу в их головах... И вопрос остается открытым: что делать? Как не утонуть во всем этом, как сфокусироваться, сосредоточиться на определенном направлении работы и, наконец, начать этот самый бизнес? Как правильно сориентироваться?

Ответ очевиден: Вам нужно соблюдать самое главное правило обеспечения собственного успеха. Так получилось, что я следовал ему с самого начала своего пребывания в онлайн, следуя ему по настоящий день, и буду следовать всю оставшуюся жизнь. Потому что это на самом деле очень важное и, пожалуй, самое мощное правило для таких ситуаций.

Просто меня научили ему задолго до того, как я пришел в Сеть. И что самое важное – приучили его соблюдать. Последний момент, пожалуй, даже более важен чем первый, ибо когда мы очень хорошо знаем какое-то правило, то, начиная свою работу в онлайн, весьма скоро его забываем.

А зря. Именно поэтому в головах наших новичков эта самая «каша» и господствует.

Хорошо. Хватит вводных и преамбул. Что это за правило?

Без проблем, вот оно – в сжатом и кратком виде:

«Назначьте себе по одному учителю на каждое направление работы! Причем каждый из Ваших учителей должен быть лучшим в своем деле!»

Вот и все. Вот и весь секрет. И, несмотря на его кажущуюся простоту и банальность, если Вы будете следовать этому важному правилу, каша в Ваших головах прекратится, все разложится по полочкам, и дела резко пойдут в гору. В том числе – практическая работа.

Проверено. Истинно. Достоверно.

С тех пор, как этому правилу начинает следовать кто-либо из моих учеников, я начинаю получать груды благодарственных писем о том, что у человека резко «прояснилось в голове», дергания и судороги прекратились, и началась размеренная и уверенная работа, которая в абсолютном большинстве случаев приносит ожидаемый результат.

Не совсем понимаете, как именно нужно применять это правило в том, что касается собственного онлайн-бизнеса? Что ж, давайте рассмотрим его применение подробнее, поговорим обо всех необходимых деталях.

[Кстати говоря... Те, кто постоянно упрекают меня в излишней «длининности» моих публикаций и требуют, чтобы я был максимально краток и конкретен – могут дальше не читать. Правило изложено – максимально кратко и конкретно. Берите и применяйте. Ваше пожелание относительно быстроты объяснения всего и вся исполнено. ☺]

Как мы видим, правило состоит из двух частей.

Первое – необходимо назначить себе по одному учителю на каждое направление деятельности. Здесь для успешной реализации правила нам нужно четко представлять себе, какие направления деятельности нам предстоит осваивать. Соответственно, для каждого из этих направлений мы назначим себе по учителю.

Вторая часть – каждый наш учитель должен быть лучшим в своем деле. Но как определить, кто из них лучший и кого себе выбрать? Это тоже нужно знать.

Вот эти важные моменты мы сейчас и разберем, а после этого я покажу Вам, каким образом данное правило соблюдается мною лично – так сказать, в качестве конкретного примера. После этого Вам должно стать кристально ясно, о чем идет речь.

И, конечно же, в сто пятьдесят третий раз повторяю, что все, что написано далее – справедливо для онлайн-информационного бизнеса. Ибо занимаюсь я именно им. Другие виды онлайн-бизнеса – не моя епархия.

Итак, приступим. ☺

1. Основные направления деятельности каждого онлайн-предпринимателя.

Вопреки распространенному заблуждению, онлайн-информационный бизнес – явление не элементарное, а сложное и комплексное. Для того чтобы добиться в нем успеха, необходимо одновременно вести работу в нескольких направлениях, а не строго в каком-либо одном, как многие наивно полагают.

Естественно, это не означает, что каждый должен работать в целом ряде рыночных ниш одновременно – это уже из другой оперы. Я говорю о том, что работа в каждой нише, в любой, независимо от того, какую из них Вы выбрали, подразумевает деятельность во многих направлениях.

Если говорить кратко, то эти направления следующие:

- технические моменты создания и оформления собственных сайтов – как тематического центра, так и коммерческого мини-сайта (или нескольких мини-сайтов). В данном пункте мы говорим о чисто технических моментах;

- написание собственных авторских публикаций для всевозможных целей, т.е. подготовка авторского контента – статей, электронных книг, курсов обучения, аудиозаписей, видеоматериалов и пр., как для бесплатной раздачи, так и для продажи в виде собственных товаров;

- издание собственной рассылки;

- INTERNET-маркетинг (т.е. деятельность по формированию Вашего личного бренда, бренда Ваших товаров и услуг, использование различных рекламных каналов, укрепление отношений с аудиторией и пр.);

- раскрутка (деятельность по раскрутке Ваших ресурсов, обеспечению целевого трафика на свои сайты, наращиванию количества подписчиков рассылки и пр.);

- копирайтинг (т.е. написание эффективных продающих текстов для своих товаров и услуг);

- управление собственной партнерской программой и совместными проектами;

- CRM – управление отношениями с клиентами, прием платежей, доставка товаров и все прочие моменты клиентского обслуживания (главным образом – послепродажного).

Естественно, это не единственная классификация направлений нашей работы и, возможно, далеко не самая лучшая. Но для целей пояснения темы данной заметки она вполне годится. 😊 Поэтому ей и будем пользоваться.

И второй момент – конечно, я перечислил далеко не все направления нашей работы. Это лишь основные, самые главные из них. И, понятное дело, нужно понимать, что каждое из данных направлений включает массу так называемых «поднаправлений», нюансов, тонкостей и пр.

Кроме того, есть множество и других смежных сфер – правильная мотивация, правильное отношение к жизни и бизнесу, формирование положительного настроения... Но поскольку эти направления касаются, скорее, нашей жизни в целом, нежели именно специфики онлайн-бизнеса, я их в названную классификацию не включил.

Но общая схема выглядит именно так. Вдаваться в детали пока нет необходимости.

Итак, что мы получили? Для соблюдения первой части самого главного нашего правила, которое гласит: «Назначьте себе по одному учителю на каждое направление работы!» – Вам нужно выбрать по одному человеку, у которого Вы будете учиться работать в том или ином направлении.

Причем речь идет вовсе не обязательно о живом обучении.

Чаще всего нам приходится учиться именно на материалах и публикациях того или иного автора, не поддерживая с ним живого контакта. Причин может быть масса (недостижимость автора, слишком большая его занятость, слишком высокая плата за живое обучение у него и пр.). Но это нисколько не мешает нам добиваться успеха – имея в своем распоряжении все необходимые публикации данного автора, мы можем вести по ним практическую работу и своими силами.

Итак, Вам нужно выбрать:

- учителя по техническим моментам создания и оформления собственных сайтов (с помощью материалов которого Вы сможете освоить все необходимые технические навыки);

- учителя по написанию и созданию всевозможных авторских публикаций, работая по материалам которого Вы станете учиться написанию статей, курсов обучения, электронных книг, аудиозаписей, видеоматериалов и всего прочего, что Вам может понадобиться с точки зрения подготовки собственного контента;

- учителя по ведению собственной рассылки, по материалам которого Вы будете учиться управляться со своим подписным листом;

- учителя по INTERNET-маркетингу;

- учителя по раскрутке;

- учителя по копирайтингу;

- учителя по управлению собственной партнерской программой и совместными проектами;

- учителя по CRM.

Смекаете? ☺

Я уже говорил о том, что перечисленные направления – это комплексные величины, то есть каждое из них может распадаться на некоторое количество «поднаправлений». Если в Вашем случае дело обстоит именно так – соответственно, Вам нужно выбрать по учителю для каждого поднаправления.

Подробнее я поясню этот момент на собственном примере несколько далее, но основная мысль Вам должна быть понятна уже сейчас.

Немного забегаю вперед, скажу, что как только Вы определитесь, у кого Вы будете учиться тому или иному направлению – сразу же избавьтесь от всех остальных и работайте только по материалам выбранного человека. Отпишитесь от рассылок других учителей, перестаньте посещать их сайты и так далее... как минимум до тех пор, пока «каша» в Вашей светлой голове не прекратится, пока все не разложится по полочкам и т.п.

Почему? Ответ элементарен. От чего Вы страдаете в первую очередь? От информационной перегрузки! Информации слишком много, и Вы не знаете, за что хвататься. Так вот – выберите себе по одному учителю на каждый важный аспект Вашего бизнеса и прекратите любые контакты со всеми остальными – поток информации тут же сократится в сотни раз, Вы получите возможность сосредоточиться и начать практическую работу.

Вы сможете вернуться к трудам других учителей после того, как наведете порядок в собственной голове и в своем бизнесе, но не ранее. А до этого – следуйте рассмотренному правилу, и будете потрясены его эффективностью!

Но это только половина формулы... нам необходимо рассмотреть и следующий важнейший момент...

2. Как выбрать себе в учителя наилучших специалистов.

Важность этого момента очевидна – если мы будем учиться у лучших, то получим максимальное количество шансов на то, что и сами станем лучшими в своей нише онлайн-рынка. Вы ведь именно этого и хотите, не так ли? ☺

Самый главный принцип, который тут следует учитывать, заключается в том, что один человек не может быть специалистом во многих (и тем более – во всех) сферах одновременно. Отличный специалист становится таковым именно потому, что занимается исключительно какой-либо одной сферой.

Поэтому, если Вы пребываете в уверенности, что сможете выбрать кого-либо одного и научиться у него всему сразу – Вы довольно опасно заблуждаетесь. Такого попросту не может быть. Специалист максимум может совмещать две-три сферы (например, издание рассылки, копирайтинг и INTERNET-маркетинг и пр.), но не более. И даже в этом случае у него есть так называемая «профильная» сфера – та, в которой он разбирается максимально хорошо.

Так что Вам понадобится отдельный ментор на каждое направление.

Как выбрать того, кто является наилучшим?

Очевидно, Вам следует присмотреться к имеющимся, так сказать «в ассортименте» специалистам, почитать различные их материалы, купить некоторые их товары и изучить их. Но при таком изучении необходимо четко видеть перед собой главную цель данного этапа – Вы должны выбрать того, у кого будете учиться. Не упускайте эту цель из виду, иначе снова разведете жидкую кашу на том месте, где должны быть Ваши мозги.

При изучении материалов специалистов с целью выбора себе нужного учителя для нужного направления, важно учитывать следующие отправные показатели.

А) Известность и хорошая репутация того или иного специалиста. Эти характеристики не возникают из воздуха, тем более – в Сети, где заработать хорошую репутацию очень и очень сложно, а испортить ее – дело двух минут. Если человек на самом деле широко известен как специалист в той или иной области (а не просто сам объявляет себя широко известным) – тому должны быть веские основания.

Б) Доступность его материалов для Вас. Без комментариев.

В) Хорошая усвояемость Вами его материалов. Иными словами, то, что говорит и пишет выбираемый специалист, должно быть Вам прекрасно понятно, Вы должны схватывать его материалы «на лету» - только в этом случае обучение будет максимально эффективным. Очевидно, что если манера того или иного человека говорить или писать мешает Вам усваивать суть материала – вряд ли из него выйдет хороший учитель для Вас.

Г) Наличие результатов обучения. Когда Вы хорошо изучили какой-либо момент по трудам выбранного специалиста, прилежно и тщательно реализовали этот момент на практике, Вы должны получить нужный результат, не так ли? Так вот, если этот результат не наступил, а Вы все сделали правильно – очевидно, выбранный Вами специалист Вам в учителя не годится. Что от него толку, если обучение у него не приносит Вам результата? В этом случае следует задуматься о выборе себе в учителя кого-либо другого.

При всем этом имейте в виду – один и тот же учитель может быть хорошим для одного ученика и не очень хорошим для другого. Как такое возможно?

Очень просто.

Например, я учусь копирайтингу главным образом у Михеля Фортина. Лично для меня он – самый лучший учитель данного направления, которого я только могу найти. Но это вовсе не означает, что он будет наилучшим и для Вас – Вам может запросто не понравиться его манера излагать материал, его сложные философские выкладки и рассуждения, Вы можете не понимать его объяснений, наконец, Вы можете банально не знать английского.

Мне все, что исходит от Фортина, очень и очень нравится, но Вам это может оказаться не по вкусу, соответственно, результаты обучения будут отличаться от моих. Понимаете? Не более чем пример. Вариантов миллион.

Поэтому критерий «выбора наилучшего» носит в значительной степени субъективный характер. Мы можем не выбрать того или иного превосходного специалиста только потому, что он нам банально не понравился и т.п. Но знаете что? На самом деле это не так важно.

Важно то, что Вы обоснованно считаете наилучшим того, кого выбрали. Если Вы ошибетесь в своем выборе – не страшно, Вы очень быстро поймете ошибку и сможете ее исправить. Поэтому главное сейчас для Вас – просто сделать свой выбор и начать работать в соответствии с ним.

И еще раз повторяю: как только Вы определитесь, у кого Вы будете учиться тому или иному направлению – сразу же избавьтесь от всех остальных и работайте только по материалам выбранного человека. Отпишитесь от рассылок других учителей, перестаньте посещать их сайты и так далее... как минимум до тех пор, пока «каша» в Вашей светлой голове не прекратится, пока все не разложится по полочкам и т.п.

И, наконец, финал нашей сегодняшней постановки...

3. Как рассмотренное правило реализовано в деятельности товарища Берестнева.

Для максимальной краткости и наглядности изложения поступим следующим образом. Я назову по порядку основные направления своей работы, в рамках каждого направления – соответствующих учителей и укажу, почему они, с моей точки зрения, являются лучшими.

Единственное уточнение перед тем, как мы начнем – поскольку я занимаюсь онлайн-бизнесом уже почти 7 лет, у меня для каждого из направлений имеется по несколько учителей... Вы также сможете «рекрутировать» себе дополнительных менторов, когда утрясете «кашу» в своей голове и наведете там порядок... Вы почувствуете, когда настанет момент для этого, но до того, как этот момент настанет – выбирайте по одному учителю.

Иначе снова скатитесь до уровня «каши», и в итоге все останется напрасным.

Итак, поехали.

1. Технические моменты создания и оформления собственных сайтов и т.п. Упс... начинаем разбор правила с небольшого исключения... ☺
☺ ☺ Техническим моментам работы я учился самостоятельно, во многом – «методом научного тыка». Создание сайта, загрузка на сервер, установка и отладка скриптов... все это я всегда делал и делаю своими собственными ручками, хотя не знаю толком ни HTML, ни языков программирования.

Здесь достаточно внимательного чтения всех необходимых инструкций и умения не ставить телегу впереди лошади.

Но Вам вовсе не обязательно самому через все это проходить. Если Вы желаете быстро и безболезненно изучить все нужные технические моменты, с которыми можете столкнуться в собственном онлайн-бизнесе, загляните на эту страничку – <http://www.berestneff.com/web-design.htm> - в порядке рекомендации.

Двигаемся дальше...

2. Подготовка собственных публикаций и создание прочего авторского контента.

В своей работе я использую контент следующих типов.

А) Статьи. Написанию статей для онлайна я всегда учился у доктора Ральфа Ф. Вильсона (<http://www.wilsonweb.com>). Причем я не просто изучал по его трудам искусство написания статей, но и изучал его статьи на предмет того, как они исполнены – структура, смысловое наполнение, содержание и пр. Здесь я прошел прекрасную школу и теперь могу написать отличную статью по любому вопросу своей специализации собственными силами! ☺

Б) Электронные книги. Тому, как готовить качественные электронные книги, я учился также у Вильсона и плюс к этому – у одного из самых мощных гигантов онлайн-информационного бизнеса – Терри Дина (<http://www.terrydean.org>). И Дин, и Вильсон – известнейшие специалисты своего дела, кроме того, мне всегда нравился стиль и того, и другого (хотя они совершенно не похожи друг на друга). Именно поэтому я и выбрал их себе в учителя.

В) Онлайновые (e-mail) курсы обучения. На самом деле изготовить отличный курс обучения, который будет одновременно и бесплатным, и несущим подписчикам хорошую порцию отличного контента, и успешно продающим Ваши товары – не так просто. Это также настоящее искусство, и его я осваивал по материалам известнейшего корифея торговли информацией Кена Эвоя (<http://www.sitesell.com>). Почему я выбрал в учителя именно Эвоя? Ответ прост – его курсы обучения очень хорошо «сработали» на мне самом. Я наглядно убедился в эффективности его методики на собственном опыте. ☺

Г) Аудиоматериалы. Я достаточно широко использую в своей работе многочисленные аудиоматериалы – это и интервью, и телесеминары (платные и бесплатные), и «Звонок недели», и подкасты, и записи телефонных консультаций, и выпуски [ток-шоу «Berestneff Live»](#). И вот что я

Вам скажу – работа с аудио – это достаточно простое, но весьма нелегкое занятие. Именно так, Вы не ослышались: это просто. Но не легко.

Правильная подготовка содержательного аспекта аудиоматериалов и правильное голосовое их исполнение – это также настоящее искусство. И это искусство я постигал и постигаю по материалам признанного Короля телесеминаров Алекса Мандоссиана (<http://www.teleseminarsecrets.com/>) и, конечно же, организатора проекта Big Seminar Арманда Морина (<http://www.armandmorin.com>). Оба они проводят огромное количество различных телесеминаров и прочих мероприятий в аудиоформате на регулярной основе, и оба уже заработали не один миллион долларов на продаже собственного аудио. А главное оба они – отличнейшие учителя в этом направлении!

Д) Компьютерные видеоматериалы (имеются в виду фильмы, сделанные с экрана монитора, а не снятые видеокамерой). Создавать такие фильмы я учился на основе видеоматериалов Михеля Фортина (<http://www.thecopydoctor.com>). В арсенале Фортина нет специальных материалов по созданию таких фильмов, но, используя его фильмы в качестве образца и, руководствуясь общими принципами подготовки обучающего контента, я достаточно быстро освоился с этим типом материалов.

Е) Потоковое видео. В последнее время я начал применять в своей работе потоковое видео, снятое с помощью видеокамеры и переведенное в потоковый формат flv. К сожалению, отдельного ментора в направлении подготовки и использования этого типа контента у меня пока нет, и я занимаюсь активным поиском. Есть у меня несколько зарубежных телесеминаров на эту тему, но их мало... Уверен, в скором времени я найду себе в учителя нужного специалиста!

3. Издание собственной рассылки и управление подписным листом. С самого начала своей работы в Сети я изучал искусство издания рассылки по материалам тех же Ральфа Ф. Вильсона и Терри Дина. В дальнейшем «подключились» и другие менторы – Хэррис Феллман (<http://www.successintensives.com>), уже упомянутый Алекс Мандиссиан, Френк Глик и др.

4. INTERNET-маркетинг. Искусство INTERNET-маркетинга я практически всецело постигал по материалам того же Терри Дина. В его арсенале имеется огромное количество самых разнообразных публикаций по всем вопросам данной сферы – от отдельных статей до полноценных мультимедийных курсов, выпускаемых с его участием в последнее время.

5. Раскрутка. Большую часть пребывания в онлайн-бизнесе я учился раскрутке по хрестоматийной книге Терри Дина «Как создать и использовать собственный трафиковый вирус» и по другим его материалам. Но впоследствии появился и еще один замечательный специалист в области раскрутки, которого я быстро записал в свои учителя. Безусловно, речь идет о Джоне Ризе – <http://www.trafficsecrets.com>. Думаю, эта фигура в дополнительных комментариях и пояснениях не нуждается.

6. Копирайтинг. Ооо... Об этом, наверное, знают все, и Вы, мой уважаемый Читатель, наверняка можете, не задумываясь, назвать двух основных моих наставников. Конечно же, это – Михель Фортин (<http://www.michelfortin.com>) и ныне покойный Король продающих текстов, Печатный Принц Гари Хэлберт (<http://www.thegaryhalbertletter.com>), весть о недавней смерти которого я до сих пор не могу переварить...

Оба этих человека – непревзойденные глыбы современного копирайтинга, а что касается Фортина – то он занимается написанием продающих текстов специально для INTERNET. Добавим к этому, что я буквально визжу от восторга при изучении материалов и того и другого – и станет окончательно ясно, почему я выбрал их себе в учителя.

7. Организация и проведение в жизнь совместных проектов.

Совместные проекты – важнейший ключ к успеху в нашем деле. Именно с отличного совместного проекта началось мое восхождение к вершине в нише INTERNET-маркетинга (точно так же, как и у абсолютного большинства других). Изучать искусство организации и проведения в жизнь совместных проектов я предпочитаю по материалам небезызвестного Короля Релизов Джеффа Уокера (<http://www.productlaunchformula.com>), а также Марка Джойнера – лучшего в мире специалиста по вирусному маркетингу.

8. Управление собственной партнерской программой.

Откровенно говоря, до недавнего времени я как таковой деятельностью по «возделыванию» и повышению прибыльности собственной партнерки не занимался. Она работала на автопилоте: зарегистрировался партнер, скачал рекламные материалы – и начал работать по продвижению моих товаров, получая за это причитающиеся ему комиссионные...

☹ Минус, огромный и жирный минус Вам, товарищ Берестнев...

Ибо партнерка, работающая на автопилоте, без постоянного обучения и тренировки тех, кто в ней зарегистрирован, не приносит и 10% той отдачи, которую должна обеспечивать. Иными словами, тот факт, что мои партнеры обеспечивают меня (и себя, кстати, тоже) приличным доходом, означает, что при постоянном управлении программой этот доход можно умножить в десятки раз!

Посему я уже занялся разработкой системы обучения и повышения квалификации тех, кто работает в моей партнерке, а также переделкой всех рекламных материалов в связи с недавней сменой дизайна и функционала моего основного сайта <http://www.berestneff.com>. Это достаточно объемная работа, но я намерен ее выполнить, причем довольно быстро (а кто не хочет повысить свой доход, скажем, раз в 20? 😊 😊 😊)

И путеводной звездой мне в этом направлении служат материалы Кевина Уилки – молодого, но очень талантливого и потрясающего предпринимателя из коллектива Nitro Marketing – <http://www.nitromarketing.com>.

9. CRM. Искусство работы с клиентами (за исключением технических аспектов) я изучал по материалам коллектива проекта «CRM-Guru», который впоследствии трансформировался в другой проект – «CustomerThink» и переехал на сайт <http://www.customerthink.com/>. Черпая из статей на этом тематическом центре огромное количество ценной информации, я в дальнейшем своими силами искал нужные технические решения для Рунета и запускал их в свою деятельность.

Таков вкратце спектр основных направлений моих работы и учителей, на материалах которых я постигал все нужные мне секреты и приемы достижения успеха в онлайн-бизнесе.

Подводя итоги сказанному, хочу отметить еще два очень важных момента.

Во-первых, у Вас может возникнуть вопрос о том, почему все мои менторы являются зарубежными предпринимателями. Что ж, отвечу. Дело

просто в том, что когда я начинал собственный онлайн-бизнес, в Рунете качественной информации по данному поводу попросту не было. А те, кто владел нужной информацией, работая в Рунете, себя не афишировали, хотя такие люди, безусловно, были... Я неоднократно об этом говорил в своих многочисленных интервью.

Поэтому мне просто пришлось учиться у западных специалистов, о чем я нисколько не жалею. Ибо мои собственные результаты неопровержимо свидетельствуют о том, что я пошел в нужном направлении.

И, во-вторых, не могу снова не сказать несколько слов о моем большом друге и партнере по бизнесу Александре Доценко. Это на самом деле большой профессионал онлайн-бизнеса, у которого я в свое время также многому научился, и который всегда поддерживал меня в трудные времена.

Саш, если ты читаешь эту заметку – прими от меня очередной вагон неисчерпаемых «спасибок»!

И еще одно... Довольно часто в моей практике имеет место такой диалог:

Спрашивающий: - Павел, откуда Вы знаете то-то и как научились всему этому?

Павел Берестнев: - Учителя были хорошие...

Спрашивающий: - Ну вот, видите... Вам *повезло* с учителями! А мне не повезло, поэтому у меня так все и плохо...

Хм...

Вот что я Вам скажу – у тех, у кого я учился, были и другие ученики. Но они почему-то не смогли ничему научиться (а между тем о том, что «нельзя научить – можно научиться» говорил еще Аристотель юному Александру Македонскому). И вдобавок ко всему – мы сами выбираем себе учителей.

Поэтому если Вам «не повезло» с учителями – ответственность за это «невезение» целиком и полностью лежит на Вас, и ни на ком другом. Ибо Выбор своих учителей – это Ваша задача, а не удел «везения» или чего бы там ни было еще.

Поэтому выучите самое главное правило достижения успеха в онлайн-бизнесе, укорените его в своей практике, назначьте себе самых лучших учителей – и за работу!

Для Вашей пользы и прибыльности!

Специальный доклад "Российские платежные INTERNET-системы!"

Уникальное и единственное в RuNET'e комплексное издание по вопросам электронных платежных систем, содержащее подробнейшую характеристику 24 наиболее популярных платежных систем российского Интернета на 350 страницах печатного текста!

Изучив специальный доклад Павла Берестнева "Российские платежные INTERNET-системы", Вы очень быстро узнаете:

- Что такое платежная система, как она работает, какие виды и типы платежных систем существуют в RuNET'e;
- Что такое кредитная карточка, чем различаются кредитные и дебетовые карточки (которые у нас "под одну гребенку" называют кредитными) и что из этого следует для Вашего бизнеса;
- Какими платежными системами предпочитают пользоваться современные российские INTERNET-магазины и как на основе их опыта и предпочтений выбрать то, что нужно именно Вам, Вашему бизнесу и Вашим покупателям;
- **И, конечно же, каким образом Ваш сайт можно в течение реально короткого времени подключить к любой из выбранных платежных систем!**

Проще говоря, Вы узнаете все, что Вам необходимо знать о платежных системах для того, чтобы предоставить КАЖДОМУ своему покупателю наиболее удобный способ оплаты Вашего товара (услуги) и перестать терять продажи и прибыль на ровном месте!

[Получить доклад!](#)

2. Важное правило, которое спасет Вас от информационных перегрузок!



Выучите и возьмите на вооружение еще одно очень важное правило, которое спасет Вас от информационной перегрузки. Это правило дополнит предыдущее и позволит Вам закрепить Ваш успех, оградит от «синдрома тотальной хватальности», как его называют на Западе, и помимо всего прочего позволит еще больше повисить эффективность Вашей работы и опять же – высвободить достаточное количество времени.

Как Вам прекрасно известно, мой дорогой читатель, мы с Вами работаем в сфере онлайн-ового *информационного* бизнеса. И нам ежедневно приходится иметь дело буквально с тоннами самой разнообразной информации. Рассылки, статьи, электронные и печатные книги, курсы обучения, специальные доклады...

Порой (а у многих – практически постоянно) от этого информационного изобилия голова идет кругом. У меня – в том числе, ведь я такой же живой и настоящий человек, как и Вы.

Типичные выражения представителей моей целевой аудитории, описывающие подобное положение дел, звучат следующим образом: «в голове каша», «не знаешь, за что хвататься», «так много всего... и что делать?!» и пр.

На самом деле все эти высказывания (и сотни им подобных) описывают одно и то же явление, которое в Сети уже стало привычным именовать **информационной перегрузкой**.

Ее проявления общеизвестны – масса сыплющихся на нашу голову каждый день материалов приводит к тому, что мы волей-неволей превращаем погоню за ними в самоцель. Нам важно не упустить какую-нибудь свеженькую электронную книгу, статью или аудиозапись, чтобы... положить ее на жесткий диск компьютера (так сказать, до «лучших времен», т.е. до того момента, как у нас появится время с ней ознакомиться), а затем...

А затем – продолжить погоню за новыми и новыми материалами, для того, чтобы точно так же их положить на «винт» - и все сначала.

Стоп... а для чего, собственно, вообще все это делается?

Очевидно, изначально мы планировали собрать как можно больше материала по интересующему нас вопросу, чтобы затем отобрать среди всего, что удалось найти, то, на что следует обратить внимание и изучить, выбросив все остальное. Но что получается в итоге?

Архив накапливаемых материалов растет, а времени ознакомиться со всем этим так и не появляется...

Причем чем дальше – тем архив больше. А времени, которое мы можем уделить ознакомлению с материалами – все меньше... Разумеется, в таких условиях дальнейший сбор информации чаще всего попросту теряет смысл, но мы, словно заведенные роботы, упорно продолжаем им заниматься, надеясь, что «в скором времени» все же перейдем от простого коллекционирования к внимательному изучению.

Надо ли говорить, что в таких условиях собираемая нами информация не приносит нам ровным счетом никакого толку – ведь мы практически не имеем возможности с ней ознакомиться, не говоря уже о том, чтобы внедрить все это в практику своей работы. И тогда нам не остается ничего другого, как начать ругать всех тех авторов, которые заботливо готовили для нас эти материалы... а кого нам еще ругать в таком случае, как не их – мы ведь прилежно все это скачиваем и (а вот это уже редкость!) систематизируем, а толку как не было, так и нет...

Знакомо?

Уверен, более чем. Я сам в свое время через это проходил. На самом деле описанное положение вещей – далеко не единственное проявление

информационной перегрузки, но уж точно – одно из самых опасных и болезненных.

И с ним необходимо бороться, если Вы наконец-то решили превратиться из простого «информационного коллекционера» (которым нас совершенно незаметно делает эта самая перегрузка) в успешного предпринимателя, который внимательно изучает нужные материалы и воплощает их в практику своей деятельности.

Как этого добиться?

Прежде всего – необходимо (хотя бы) на минуту остановиться и вспомнить, для чего изначально мы начали собирать всю ту информацию, которая у нас накапливается. Очевидно, не для того, чтобы любоваться на получившиеся архивы, упиваясь тем фактом, что они очень быстро растут. Информация эта нам нужна для практических целей. Поэтому нужно для начала понять, что превращение ее сбора в самоцель ни к чему хорошему не приведет.

Итак, мы это поняли. Окей, что дальше?

А дальше я хочу предложить Вашему вниманию одно очень простое, но вместе с тем интересное и полезное правило, которое существенно сократит давление на Вас информационной перегрузки. В свое время оно очень помогло мне самому, и теперь я более чем уверен, что оно будет полезно и Вам.

Первый раз я услышал об этом правиле от одного из преподавателей, когда учился в институте. Страсть к чтению у меня была всегда, а на первом этаже института постоянно работал книжный магазин, в котором

продавались ну очень интересные книги... и я покупал новую практически раз в два-три дня, не успевая прочитать те, которые в предыдущие дни поставил на свои книжные полки...

Книги были очень заманчивыми, и я их покупал, но вот читал их, разумеется, гораздо медленнее, чем они у меня появлялись. При этом я почему-то думал, что главное – вовремя купить ту или иную книжку «чтобы не убежала», а прочитать я ее всегда успею...

Но факт оставался фактом – книжные полки забивались очень быстро, а вот чтением этого богатства, по большому счету, времени заниматься не было. Если быть до конца откровенным – я до сих пор не прочитал и трети всех тех книг, которые более 10 лет назад купил в этом книжном магазине на первом этаже института...

Тот факт, что книги покупаются в десятки раз быстрее, чем читаются, жутко меня напрягал. Естественно, я искал решение этой проблеме, такое решение, которое устроило бы и меня, и мою читательскую страсть. И вот как-то раз я оказался дома у одного из своих преподавателей – меня попросили настроить только что купленный компьютер. И первое, что меня потрясло в его доме – это его личная библиотека.

Две стены большой комнаты в квартире были просто унижены книжными полками, которые были забиты книгами так, что между переплетами вряд ли можно было просунуть даже лезвие бритвы. В буквальном смысле слова обалдевший я взирал на это классическое проявление информационной перегрузки и обратился к преподавателю с вопросом – неужели он все это прочитал?!

«Ну, не все... - ответил этот человек, профессор, доктор наук, имеющий, между прочим, четыре высших образования, - Но большую часть». Я начал ему рассказывать о своей проблеме, и он моментально меня понял.

«Паш, у меня было то же самое, причем очень и очень долго. Да, наверняка, и сами эти полки говорят об этом. Но потом я взял себе за правило – не покупать новую книгу до тех пор, пока не прочту одну-две из тех, которые уже имеются в моей библиотеке».

Вот Вам и готовая формулировка – не хватайте новой информации до тех пор, пока не изучите часть того, что у Вас уже есть!

На собственном опыте могу заверить Вас – это очень мощное и эффективное, несмотря на свою кажущуюся простоту и банальность правило. И оно очень хорошо подходит к сфере изучения онлайн-информационного бизнеса.

Не подписывайтесь на еще одну рассылку до тех пор, пока не будете уверены, что изучили и исправно изучаете контент тех, которые уже получаете (а не складываете его в расчете «прочитать потом»).

Не скачивайте новую бесплатную электронную книгу до тех пор, пока не прочтаете одну-две из тех, которые уже лежат на жестком диске Вашего компьютера, и которые Вы пока не изучали.

Не подписывайтесь на новый курс обучения до тех пор, пока до конца не изучите то, что говорится в материалах курса, который Вы изучаете сейчас, либо получали ранее, но отложили «до лучших времен».

И так далее. Сказанное целиком и полностью относится также и к платным информационным товарам.

Здесь, кстати, возникает один весьма интересный вопрос (меня в свое время он также волновал). Руководствуясь данным правилом, мы можем упустить какой-либо важный и ограниченный по времени материал (который сейчас есть, а потом его не будет).

Да, это так. Но подумайте сами – сейчас мы его заполучим в свои руки, а что потом? Вы уверены в том, что все-таки доберетесь до его изучения? Или мы опять отложим его «до лучших времен» и так – до бесконечности?

Тогда как если мы будем соблюдать правило, пусть мы и упустим что-то, зато изучим многое из того, до чего при прочих равных условиях никогда бы не добрались.

И толку в любом случае будет больше. Гораздо больше. Подумайте над этим.

Не скрою: виновен, я, бывало, отступал от этого правила и нарушал его в своей работе. Но вместе с тем могу засвидетельствовать: ничем хорошим это не оборачивалось. Только обострением информационной перегрузки. Поэтому, какие бы аргументы Вы ни придумывали бы против этого правила – я все равно рекомендую Вам попробовать его в своей работе.

Впрочем, руководствоваться им или нет – выбирать, бесспорно, лично Вам. Я свой выбор уже сделал, теперь – Ваш ход!

Обучающий фильм "Как сделать из хорошей идеи потрясающую статью!"

Автор: **Павел Берестнев**

Процесс создания качественной и профессиональной статьи невозможно описать ни устным, ни печатным словом. О нем невозможно рассказать. И все, кто утверждает обратное - врут Вам в глаза и морочат Вам голову своими никчемными "обучающими материалами". Ибо только фильм, то есть обучающая видеозапись, способен принести результат в этом направлении обучения! Ни одна другая форма подачи материала!

Посмотрев обучающий фильм **"Как сделать из хорошей идеи потрясающую статью!"** Вы узнаете и получите все, что Вам необходимо для создания большого количества профессиональных статей собственного сочинения, например:

- Одна-единственная вещь, которая понадобится для написания профессиональных статей собственного сочинения;
- Предельно простой способ не дать "исчезнуть" потрясающей идее и не дать отличной статье оказаться безвозвратно загубленной еще до того, как она получит возможность появиться на свет;
- 3 незаменимых способа быстрой и надежной фиксации идей, из которых впоследствии вырастут потрясающие статьи, написанные твоими собственными руками;
- Предельно простой и быстрый метод сформировать неисчерпаемую "сокровищницу" заготовок для будущих профессиональных статей, которая станет пополняться быстрее, нежели ты будешь успевать вырабатывать содержащееся в ней "сырье" для собственных публикаций;

- Одна ужаснейшая неожиданность, которая подстерегает тебя в процессе работы над статьей и способна безвозвратно погубить прекраснейшую публикацию в момент ее написания, а также как легко и просто избежать встречи с этой неожиданностью и ее губительных последствий;
- Элементарный алгоритм из 9 шагов, последовательно проходя который, ты сможешь легко и быстро, шаг за шагом, превратить набросок плана в подробный структурный план статьи, целиком и полностью готовый к наполнению содержанием;
- Легкий в освоении способ, при помощи которого, выполняя 6 из 9 шагов только что названного алгоритма, ты быстро наполнишь структурный план своей статьи отличным содержанием, и получишь готовую на 85% статью, для доработки и подготовки к публикации которой останется выполнить лишь небольшую "косметическую правку";
- Почему перенос мыслей, формирующих содержание статьи, на бумагу оказывается для новичков непостижимо трудным, и как эта трудность преодолевается совершенно элементарно и очень быстро;
- И еще многие, многие, очень многие другие тонкости и секреты быстрого написания большого количества профессиональных статей собственного сочинения!

Вы узнаете из данного фильма то, чего не способен рассказать ни один учитель! Потому что рассказывать об этом процессе бесполезно - его нужно показать, его нужно видеть! Именно поэтому данный фильм является настолько эффективным, что ровно в течение 52 минут способен обучить любого человека всем необходимым навыкам написания собственной профессиональной статьи!

[Просмотреть фильм!](#)

3. Ваша личная подборка специальных знаний



Организируйте и содержите в стройном порядке Вашу личную подборку специальных знаний. Вопреки достаточно распространенному заблуждению, чтобы узнать максимум того, что Вам нужно знать, а также чтобы своевременно получать ответы на все возникающие вопросы – вовсе не обязательно читать от корки до корки всю ту информацию, которая Вам попадает под руку.

Существует гораздо более эффективный и легкий путь – организация собственной подборки специальных знаний. Что это такое, какая от всего этого польза и как организовать свою подборку специальных знаний – читайте дальше.

В этой части моего повествования, Дорогой читатель, мне хочется ответить на один из самых распространенных вопросов, который я получаю в свой адрес достаточно регулярно, а в последнее время – все чаще и чаще, по мере того, как информационная перегрузка представителей онлайн-общества растет буквально в геометрической прогрессии.

Этот вопрос приходит ко мне через специальную форму (кстати говоря, Вы тоже можете ею воспользоваться – задать мне вопрос и получить за это ценный подарок), по электронной почте, через билетную доску...

Звучит он следующим образом.

«Павел, на мою голову валится огромная гора информации об онлайн-бизнесе – электронные книги, курсы обучения, доклады, аудиоматериалы... все это очень интересно и познавательно, но количество материалов растет, а время, как известно, все так же ограничено. Так и хочется все это изучить, но чем больше изучаешь – тем больше и больше материалов поступает... Получается какой-то замкнутый круг.

А теперь собственно вопрос – могу себе представить, сколько материалов поступает к Вам, ведь Вы работаете не только с русскоязычными, но и западными материалами – а их там в сотни раз больше! Когда Вы успеваете все это изучать???? Как такое вообще возможно??? И что самое важное – как Вы умудряетесь все их воплотить на практике?»

Вопрос, согласитесь, весьма интересный. И могу поспорить на что угодно, что Вы также стоите перед этой проблемой. С ней сталкивается каждый, причем далеко не только в сфере изучения искусства создания и развития онлайн-бизнеса.

На самом деле решение существует, и оно снова очень простое. Сейчас я Вам расскажу о том, как с этой проблемой несколько лет назад справился я, и как я «одолеваю» все поступающие в мое распоряжение материалы и по сей день.

Но перед этим я хочу кое-что Вам зачитать, нечто такое, что в очередной раз покажет Вам, что самые простые решения всех наших глобальных проблем лежат буквально перед нашим носом, а мы очень часто их просто не замечаем...

И наверняка многие из тех, кто читает эту заметку, видели тот текст, который я хочу привести далее, но не увидели в нем решения той проблемы, о которой мы здесь говорим. Если это так – я хочу, чтобы Вы всерьез поработали над своей наблюдательностью и творческим мышлением – и тогда нерешенных проблем у Вас будет в сотни раз меньше.

Проверено. Истинно. Достоверно.

Итак, договорились – сначала я кое-что Вам зачитаю, а потом подробно отвечу на поставленный выше вопрос (разумеется, с конкретными практическими инструкциями). По рукам?

Отлично! Поехали...

Цитирую: Наполеон Хилл - «Думай и богатей», гл. 4: «Шаг четвертый на пути к богатству: Специальные знания», пункт под названием «Достаточно «невежественный», чтобы сделать состояние»:

Во время Первой мировой войны одна чикагская газета опубликовала несколько передовых статей, в которых Генри Форда называли «невежественным пацифистом». Господин Форд предъявил газете иск за клевету. Когда иск рассматривался в суде присяжных, адвокаты газеты вызвали Форда в качестве свидетеля и засыпали его градом вопросов, которые были призваны доказать тот факт, что Форд, возможно, и владеет некоторыми специальными знаниями, касающимися производства автомобилей, но в целом он невежественен и необразован.

Это были вопросы типа: «Кто такой Бенедикт Арнольд?» или «Сколько солдат было послано из Великобритании в Америку для подавления революции в 1776 году?» В ответ на последний вопрос Форд сказал: «Я не могу назвать точное количество солдат, которые были отправлены из Великобритании, но слышал, что домой их вернулось гораздо меньше».

В конце концов Форд устал отбиваться, и в ответ на особенно обидный вопрос, выпрямившись, указал пальцем на адвоката и сказал: «Если Вы настаиваете на том, чтобы я ответил на глупейший вопрос, который задали мне Вы, или на любой другой вопрос, прозвучавший ранее, позвольте мне напомнить, что в моем кабинете на рабочем столе есть ряд электрических кнопок, и я, нажав нужную кнопку, могу вызвать людей, которые могут ответить на любой вопрос в отношении бизнеса, которому я посвящаю все свои силы. А сейчас скажите, пожалуйста, почему я должен засорять свой мозг сведениями из области общих знаний, в то время как меня окружают люди, которые могут посвятить меня в эти знания, как только я в них буду нуждаться?»

Определенно, это было логичное возражение.

Как избавиться от каши в своей голове, успевать больше за меньшее время и наконец-то начать работать и зарабатывать!

Ответ Форда поставил адвоката на место. Каждый присутствующий в суде убедился, что Форд далеко не невежественный, а достаточно образованный человек. Любой человек, который знает, где при необходимости получить знания и каким образом их организовать в определенный план действий, является образованным. У Генри Форда была своя команда, которая владела всеми знаниями, необходимыми ему для того, чтобы стать одним из самых богатых людей Америки. А то, что он эти знания имел не в собственном мозгу, это несущественно.

Теперь мой комментарий к процитированному тексту доктора Хилла. Основная мысль из его содержания, которую я пытаюсь тут до Вас донести, обозначена подчеркнутым шрифтом.

Самые сметливые читатели, несомненно, уже поняли, к чему я клоню, но в любом случае – позвольте мне изложить ответ на вопрос, поставленный в начале заметки, предельно четко и ясно.

Итак, мой ответ на вопрос: «Павел, когда Вы успеваете все это изучать???? Как Вы это делаете????» и все из него вытекающие звучит следующим образом.

Никогда и никак. Абсолютно и совершенно – никогда и никак.

Я этим не занимаюсь. Мой архив различных материалов по онлайн-бизнесу (электронные книги, доклады, аудиозаписи и пр.) исчисляется десятками гигабайт (это не опечатка!). Представьте себе, сколько информации он содержит – да мне понадобилось бы пару сотен

жизней просто для того, чтобы прослушать все эти записи, прочитать тексты всех книг и просмотреть все видеоматериалы!

И, тем не менее, постоянный рост моего архива меня не пугает, не расстраивает, не порождает знаменитой «каши» в моей голове и не вызывает у меня растерянности. Он меня очень сильно радует. Я никогда не собирался и не собираюсь изучать и прорабатывать все эти материалы один за другим, тщательно и последовательно.

Во-первых, это просто невозможно, а, во-вторых, это совершенно ни к чему. ☺ ☺ ☺

«-???!!!» - это, наверное, первая мысль, которая возникла у Вас при прочтении предыдущего абзаца. Позвольте мне объяснить – тут на самом деле все совершенно элементарно.

Да, повторю еще раз: я никогда не собирался и не собираюсь изучать все эти материалы от корки до корки. Зачем? Мне это совершенно ни к чему. Я действую несколько по-иному: использую этот архив как единственный огромный справочник. И как только у меня возникает необходимость получить ответ на тот или иной появившийся вопрос – я обращаюсь к этому своему «справочнику» и нахожу его.

Моя подборка упорядочена по категориям, например:

- e-mail-маркетинг;
- копирайтинг;
- CRM (управление отношений с клиентами);
- создание товаров;
- работа с аудиторией через аудиоматериалы;

Как избавиться от каши в своей голове, успевать больше за меньшее время и наконец-то начать работать и зарабатывать!

- генерация трафика;
- расширение подписных листов;
- и так далее.

Разумеется, каждый раздел включает в себя подразделы.

Как только у меня возникает тот или иной вопрос (чаще всего: как сделать то-то, как добиться того-то и пр.), я определяю его тематическую принадлежность, обращаюсь к соответствующему разделу (подразделу) и нахожу нужный мне ответ. И за последние три года у меня ни разу не возникало ситуации, в которой я не смог бы найти в своем архиве инструкции о том, как решить ту или иную возникшую передо мной задачу.

А теперь скажите мне: зачем я буду пытаться изучить все это средоточие материалов? Для чего? Чтобы истратить всю свою жизнь и начисто лишиться себя времени на работу, отдых и все остальное? Это было бы не только непрактично, но и просто глупо.

Моя подборка специальных знаний всегда у меня под рукой. И я знаю, где мне искать в ней ответ на тот или иной вопрос. Эти специальные знания всегда в моем полном распоряжении, а то, что я ношу их не в своей голове – поверьте мне и моему опыту – это совершенно несущественно! ☺

Теперь, надеюсь, Вы понимаете, зачем я процитировал приведенный выше отрывок из книги доктора Наполеона Хилла.

Кто вообще придумал, что мы обязательно «должны сразу и до конца изучить» всю ту информацию, которая попадает в наши руки?! Сдается мне, это дело рук какого-то старинного стереотипа, который, возможно, и был хорош и эффективен в эпоху индустриального века... но, увы, в век

**Как избавиться от каши в своей голове, успевать больше за меньшее время
и наконец-то начать работать и зарабатывать!**

информационный (который давным-давно уже наступил, а не «вот-вот настанет», как ошибочно полагают многие) он совершенно не работает и не принесет тем, кто станет ему следовать, ничего, кроме головной боли, растерянности и той самой пресловутой «каши в голове».

Ответьте мне, пожалуйста, на такой вопрос: когда Вы покупаете энциклопедию, словарь или справочник – Вы что, сразу же начинаете изучать его тщательно, кропотливо и в полном объеме? Разумеется, нет – зачем Вам это нужно?

Вы заглядываете в словарь только тогда, когда Вам нужно узнать значение того или иного слова. В справочник или руководство – когда нужно решить тот или иной вопрос. И так далее. Точно такой же принцип (хотя и не на сто процентов буквально) применяется и при работе со специальными знаниями, необходимыми нам во всех сферах жизни.

В том числе – и в онлайн-бизнесе.

Главное – чтобы эти знания всегда были у нас под рукой, и мы знали, где при необходимости их взять. И, конечно же, как только возникнет эта самая необходимость – мы берем из своей сокровищницы нужные знания, изучаем их и реализуем в конкретном плане наших действий.

Безусловно, некоторые материалы, которые мы получаем в свои руки (платно или бесплатно), нам абсолютно необходимо изучить полностью, тщательно и немедленно. С этим никто и не спорит. Очевидно, эти материалы призваны научить нас решению тех задач, которые стоят перед нами сейчас. И нам действительно нужно это сделать.

(С другой стороны, частенько я беру тот или иной материал и изучаю его ради удовольствия (ибо онлайн-бизнес – это мое самое большое увлечение и моя страсть) и генерации новых идей. Но это вовсе не означает, что я намереваюсь изучить всё без исключения содержание своего архива.)

А вот все остальные материалы – те, которые содержат специальные знания по решению вопросов, до которых мы пока не добрались – какой смысл нам изучать их «все, сразу и в полном объеме»? Таким образом, мы рискуем расплыться, начать делать одновременно двести пятьдесят три (или четыре) дела, а такой подход, как известно, приведет к тому, что мы толком не сделаем ни одного.

Поэтому необходимо четко знать свои приоритеты и понимать, что нужно начать тщательно и добросовестно изучать сейчас, а что – поместить в свою подборку специальных знаний для обращения в последующем, когда у нас возникнет такая потребность. Если мы не будем понимать этой грани и применять ее в своей работе – в нашей голове постоянно будет находиться та самая «каша», на наличие которой жалуется подавляющее большинство новичков.

А теперь – практические инструкции о том, каким образом Вам следует действовать, чтобы, с одной стороны, избежать информационной перегрузки, а с другой – организовать отличную собственную подборку специальных знаний (кстати, рекомендую создать такую подборку не только по онлайн-бизнесу – но и в любой сфере Вашей деятельности вообще – алгоритм универсален).

Итак, алгоритм... он на самом деле предельно прост и включает в себя всего лишь три элементарных шага.

1. Определяем информационную ценность материала. Как только в наши руки попала, скажем, электронная книга, аудиозапись, видеозапись, специальный доклад, курс обучения и пр. – словом, любой материал, несущий нам специальные знания, которые понадобятся нам в нашей работе, первое, что необходимо сделать – решить: содержит ли он на самом деле полезную информацию, либо же представляет собой очередное «информационное мусорное ведро», не содержащее абсолютно ничего, кроме так называемой «информационной шелухи», которая не способна принести нам ровным счетом никакой пользы.

Сделать это совершенно не сложно – вполне достаточно бегло просмотреть материал. Мне лично этого вполне хватает. Кстати, конкретный алгоритм того, как это делается, я изложил в главе «Как оценить любую книгу, не читая ее целиком» - берите на вооружение и пользуйтесь. К электронным книгам и прочим материалам в цифровом формате методика также подходит.

Ну, а дальше все совсем просто – если материал на самом деле ценный, мы принимаем решение добавить его в нашу подборку. Если же нет – просто выбрасываем его, благо для этого нам вполне достаточно нажать пару клавиш.

2. Определение тематической принадлежности материала и помещение его в соответствующую категорию. Данный шаг тоже не должен вызывать никаких затруднений. Мы помещаем материал в ту категорию нашей подборки, к которой он относится – только и всего.

3. Обращение к нужному разделу подборки при возникновении необходимости. Так же как и два предыдущих шага, этот шаг прост как апельсин. Когда у нас возникает необходимость в тех или иных специальных

знаниях по возникшему вопросу – мы обращаемся к соответствующему разделу (подразделу и пр.) нашей подборки и находим там то, что нам нужно.

Дальше мы просто усваиваем эти специальные знания, вырабатываем на их основе план действий и выполняем его. Вот и вся «магия информационной эффективности».

Конечно, при наличии достаточно обширной подборки материалов, поиск того, который будет максимально полезен именно в данной возникшей ситуации, занимает некоторое время. У меня на это может уйти от нескольких минут до нескольких часов. Но знаете, что? Результат того стоит. Во всех случаях без исключения лично мне удается найти то, что нужно и приступить к работе с материалом.

Остальное, как говорится – дело техники.

Вот и вся «секретная методика» товарища Берестнева. Простенько и со вкусом, а главное – эффективно и очень результативно. За несколько лет использования данного алгоритма, я ни разу не имел повода на него пожаловаться, и моя подборка специальных знаний постоянно пополняется и успешно используется мной практически на ежедневной основе.

Эти знания у меня всегда под рукой, и в нужный момент они ответят на любой мой вопрос. А то, что я держу их не в собственной голове – это в данном случае не имеет ровным счетом никакого значения.

Берите на вооружение и пользуйтесь!

Важное замечание: сказанное, безусловно, не означает, что отныне Вам совершенно не нужно ничего изучать – вполне достаточно бросить тот

или иной материал в ту или иную папку – и пусть он там лежит «до нужных времен». Обязательно найдутся такие читатели, которые именно так истолкуют главную мысль настоящей заметки.

Ни в коем случае!

Ту информацию, которая Вам нужна именно сейчас, для решения Ваших текущих задач, необходимо прорабатывать и брать на вооружение немедленно! Это очевидно. Но при этом никогда не следует пренебрегать и другими материалами, несущими нам специальные знания по тем вопросам, которыми мы намерены заняться позже, когда достигнем тех целей, которые стоят перед нами сейчас. Поэтому когда они попадут в Ваши руки – не выбрасывайте их под тем предлогом, что у Вас «сейчас нет времени на их изучение».

Именно эти материалы необходимо подвергнуть сортировке по описанному выше алгоритму и пополнить ими свою подборку специальных знаний. В дальнейшем, когда они нам понадобятся – мы ими воспользуемся, благо теперь нам известно, где взять эти специальные знания, как только они окажутся нам нужны.

Вот такая простая и вместе с тем эффективная методика. Пользуйтесь!

Как сделать бестселлером любой товар на любом рынке!

Авторская 47-минутная аудиолекция



Автор: **Павел Берестнев**

Если Вы желаете, чтобы любой Ваш товар продавался такими же тиражами как интенсивный **бизнес-тренинг Павла Берестнева "Построй свой бизнес за три месяца!!!"** и даже лучше (вне зависимости от того что, кому и по какой цене Вы продаете) - Вам следует прочесть данный текст от первой до последней строчки!

Уделите этой лекции 47 минут Вашего драгоценного времени, и Павел Берестнев расскажет Вам о том, как превратить любой Ваш товар в потрясающий бестселлер, вне зависимости от того, что это за товар и кто Ваши потенциальные клиенты, а также наглядно, шаг за шагом, покажет Вам, как это делается, и предоставит все необходимые инструменты!

В ходе изучения данной лекции и выполнения прямо в процессе ее прослушивания необходимых письменных упражнений, в результате которых продажи Вашего товара превзойдут как Ваши ожидания, так и прогнозы конкурентов, Вы сделаете массу поразительных и прибыльных

открытий для Вас и Вашего бизнеса! Вот что по этому поводу говорит автор лекции:

- Любой (еще раз подчеркиваю - любой) товар - явление неоднородное! Для него характерна определенная структура, он состоит из нескольких элементов (уровней), знание и понимание которых жизненно необходимо для решения поставленных выше задач;
- Каждый уровень (элемент) Вашего товара мы с Вами в ходе лекции очень подробно рассмотрим, выясним, что он собой представляет, почему он важен и какие выводы следуют из этого для Вас, Вашего бизнеса и Вашей прибыли;
- Мы выясним, зачем на самом деле люди покупают тот или иной товар, за что они на самом деле платят деньги - это знание поможет нам определить, что в Вашем товаре должно быть откорректировано, чтобы толпы Ваших потенциальных клиентов стали покупать его бешеными темпами;
- Мы выясним те критически важные моменты, которые при принятии потенциальным клиентом покупательского решения способны быстро и легко "перетянуть одеяло" в сторону именно Вашего коммерческого предложения, а не предложения Ваших конкурентов, в результате чего клиенты будут платить деньги именно Вам, а не Вашим соперникам на рынке;
- Мы рассмотрим все перечисленные моменты на примере электронной книги, благодаря чему изложение материала станет для Вас максимально доступным, кристально-ясным и предельно понятным;
- Мы с Вами начертим прямо в ходе лекции очень интересную таблицу, которая послужит Вам инструментом анализа Вашего товара и всего Вашего коммерческого предложения в целом - из этой таблицы будет наглядно видно, в чем сила и в чем слабость Вашего товара и Вашего коммерческого предложения;

- Мы с Вами начертим точно такую же таблицу для анализа товаров и коммерческих предложений Ваших конкурентов, подвергнем конкурентов подробному и детальному разбору, выясним их силу и их слабости;
- Сравнивая эти две таблицы, Вы моментально поймете и наглядно увидите, почему аудитория покупает товар не у Вас, а у Ваших конкурентов;
- Мы начнем варьировать составные элементы Вашего коммерческого предложения (его уровни) на основе полученных таблиц, благодаря чему моментально сделаем Ваше коммерческое предложение желанным для каждого Вашего потенциального клиента, причем так, что он не будет спать по ночам до тех пор, пока не купит у Вас то, что Вы предлагаете!

Каждый слушатель лекции совершенно бесплатно получает специальную рабочую тетрадь, которая существенно упростит выполнение нужных для повышения Ваших продаж действий и упражнений, а также резко ускорит получение нужного результата от проработки материалов лекции!

[Получить и прослушать лекцию!](#)

4. Информационная гонка, или как работать над практической реализацией получаемой информации



Научитесь работать над практической реализацией получаемой информации. Я уже устал повторять (а Вы наверняка устали слушать), что без практической реализации получаемой нами информации мы ничего добиться не сможем. Очевидно? Бесспорно, но тем не менее 99.99% всех тех, кто называет себя новичком онлайн-бизнеса не предпринимают вообще никаких действий, несмотря на то, что обладают всей необходимой информацией о том, что и как надо делать.

И далеко не всегда основная причина заключается в лени, привычке откладывания дел «на завтра» и пр. Часто бывает и так, что новичку трудно сделать именно первый шаг, и он не знает, с чего начать работу. Положить конец этому безобразию и наконец-то сдвинуться с места Вы можете, следуя инструкциям, которые изложены далее.

Дорогой читатель! В этой главе мне хочется поговорить об одной весьма негативной тенденции, которую я в последнее время наблюдаю все отчетливее и отчетливее. И она немало меня беспокоит, поскольку дает довольно ощутимые негативные плоды.

Я постоянно получаю массу писем такого содержания: «Павел, когда выйдет Ваш новый товар? Когда появится новый перевод? Когда Вы дадите нам что-нибудь новенькое, свеженькое?» Я взлетаю в облака: вот как люди быстро работают! Как быстро отрабатывают и воплощают на практику мою информацию!

Я в восторге – от практичности и хваткости своих клиентов и подписчиков и от сознания нужности моей информации людям! И пишу в ответ: «А не могли бы Вы поделиться результатами, достигнутыми с помощью моих товаров? Конкретными результатами, разумеется...» Ибо, во-первых, мне это, естественно, интересно, а во-вторых, при практической реализации под разными углами (каждый ведь делает по-своему) можно получить массу ценнейших уроков и идей. Обмен опытом – вещь великая.

Приходит ответ: «Да я, собственно, только прочитал все это... да и то не все... но информация отменная, дайте мне еще, дайте мне что-нибудь новое!» Я испытываю такое чувство, словно на меня вылили ушат ледяной воды. И у меня возникает только один вопрос: «Зачем Вам что-то новое, если Вы еще не проработали «старое»?»

Каюсь, сам виновен в том, что насобирал столько информации, что всю ее не проработать, наверное, до конца жизни.

Но с другой стороны – основная ее масса (особенно та информация, за которую я заплатил свои кровно заработанные) мной переведена в конспект,

подготовлены конкретные планы реализации, которые шаг за шагом претворяются в жизнь. А как же иначе? Я ведь для этого ее и покупал, не так ли? Но у основной массы моих же покупателей дела обстоят совершенно иначе.

Многие недоумевают по этому поводу: «Берестнев, а ты чего, собственно, возмущаешься? Твои товары покупают, требуют новых – что тебе не так? Радуйся!»

Поверьте, я бы искренне радовался подобному положению дел, если бы эту радость не омрачало одно негативное обстоятельство, которое напрочь перечеркивает удовольствие от достигнутого успеха.

Я называю это «синдромом информационной гонки». Анамнез в данном случае следующий:

- человек покупает у меня информационный товар;
- он его изучает (иногда даже что-то записывает);
- он покупает у меня следующий товар;
- изучает его, читает, смотрит (иногда снова конспектирует);
- покупает еще один товар;
- и так далее...

Ничего не замечаете? В данном развитии событий не хватает одного очень важного звена – практической реализации почерпнутых знаний. Иными словами, покупатель, не отработав имеющиеся у него информационные товары даже наполовину, стремится получить в свои руки новую информацию. И так – до бесконечности. Но зачем? Чтобы читать все это как художественную литературу?

Но ведь мои товары – не художественная литература! Они имеют своим назначением предоставление практической информации о том, как добиться успеха в той или иной сфере онлайн-информационного бизнеса. Между тем, из всей массы покупателей, следящих за появлением моих новых товаров, уже имеющуюся информацию отрабатывают единицы. Печально, но факт. И что самое интересное – они охотно покупают мои новые товары и точно так же следят за выходом товаров еще новее.

Поистине бессмысленная информационная гонка. А как же практическая реализация, постановка целей и их достижение, создание собственного бизнеса, обеспечение его прибыльности, получение дохода и обретение независимости, в первую очередь – финансовой? Разве не ради этого люди покупают мои товары?!

Какая бы, казалось, мне разница? Продается это все – и ладно...

Вот что я Вам скажу: те, кто думают, что Берестнев создает новые информационные товары и переводит на русский язык зарубежные только для того, чтобы «заколачивать бабки» - сильно заблуждаются. Да, я таким образом зарабатываю себе на жизнь, с этим не поспоришь. Но есть одно очень веское «но».

Деньги и доход – для меня вещи в определенной степени второстепенные. Главное для меня (точно так же, как и для любого другого добросовестного предпринимателя) – чтобы то, что я создаю, реально помогало людям, несло им те знания, которых им не хватает, ту информацию, которая поможет им добиться успеха. И, поверьте, бывает очень и очень прискорбно созерцать, что из всех покупателей моих товаров желаемого успеха добиваются единицы.

Конечно, есть среди моих клиентов и учеников очень успешные бизнесмены, их имена Вам прекрасно известны. Те из них, кто разрабатывают и ведут проекты, тематически не связанные с «бизнесом в Сети» по мере моих возможностей представлены [в разделе «Сайты моих учеников»](#). Такие люди есть, и меня это очень сильно радует, я очень горжусь ими и с каждым из них у меня отличные личные и деловые отношения.

Но основная масса продолжает прозябать на мертвой точке. В чем здесь может быть дело? Этот вопрос терзает меня постоянно, изо дня в день. Я прекрасно Вас понимаю: не хватает времени, есть масса других забот и т.п. Но поймите и Вы меня: сидеть ночами над переводом какого-либо текста, шлифовать и выверять его, а также разрабатывать собственные товары (это очень трудоемкие процедуры) для того, чтобы помочь людям добиться успеха, а в результате наблюдать ту же самую картину, что мы имели в начале – очень тяжело, обидно и прискорбно.

В чем здесь может быть дело?

Первое, что приходит мне в голову – моя информация, которую я продаю и (или) раздаю бесплатно – недостаточно хороша для того, чтобы решать поставленную задачу. Но с другой стороны – это описание моего же пути, пути, который проделал я сам, пути, который привел меня к успеху. Если это сделал я – это может сделать и любой другой человек.

Более того, успешные примеры тех, кто воплотил в жизнь то, что сказано в моих информационных товарах, рассеивают подобное предположение. Моя информация на самом деле работает, на самом деле дает отличные результаты. Так в чем же проблема?

Невооруженным глазом видно, что ее корень кроется в том, что основная масса людей, у которых есть эта информация (подписчики моих рассылок, покупатели моих товаров), накапливают ее, но не предпринимают никаких практических шагов. Это – единственный вариант, при котором моя информация не приносит пользы. Точно так же, впрочем, как и любая другая. Ни одна книга, ни один курс не сделают для Вас и за Вас ничего – таких товаров человек пока не придумал и не создал. Ко всему нужно приложить практические усилия. Даже для того, чтобы вскипятить чайник.

Но почему так происходит? Я понимаю: причин может быть масса. К сожалению, я не могу устранить все эти причины, ибо часто они носят объективный характер и не зависят не только от меня, но и от самого читателя моих материалов.

Вместе с тем, я больше чем уверен, что истинных объективных причин – меньшинство среди прочих. А большинство все же – субъективных и надуманных. С этими причинами я также не могу бороться – если человек постоянно откладывает все «на завтра» – что я могу сделать? Если человек придумывает себе поводы для задержки – как я могу ему помочь?

И если с основной массой подобных причин я справится изначально не в силах, то могу хотя бы подсказать Вам, как самому преодолеть некоторые из них. В частности, в ходе анализа поступающих в мой адрес вопросов и почтовой переписки с посетителями и подписчиками, я выяснил, что одной из самых веских причин является незнание алгоритма реализации получаемой информации на практике.

Проще говоря, человек, прочитав что-то потрясающее и поняв, что это – руководство к действию и ключ к успеху, не может приступить к активной

работе просто потому, что не знает, как это делать. Банально и парадоксально, правда? Тем не менее, это – достоверный факт.

Если Ваша проблема именно в этом, то я могу подсказать Вам конструктивное решение, изложив собственный алгоритм работы с информацией. Этот алгоритм опробован на моем собственном опыте и работает безотказно. Поэтому изучите его, возьмите на вооружение и внедрите себе в привычку. И тогда у Вас все получится! ☺

Этот алгоритм я подробно изложил на своем [телесеминаре с Аскарком Нурбековым](#) (<http://www.kingprofits.com>). Но в связи с тем, что этот же вопрос постоянно вновь и вновь поступает в мой адрес, считаю своим долгом изложить его в виде самостоятельной заметки.

Итак, в чем состоит данный алгоритм? Он на самом деле довольно прост.

Рассмотрим его на примере текстовой информации как наиболее типичной, ибо INTERNET представляет собой в основном письменную среду общения.

1. Очень внимательно читаем попавшую нам в руки полезную информацию, а по завершении чтения прерываемся и обдумываем ее. На этой стадии я не рекомендую Вам делать никаких записей и пометок. Единственное исключение из данного правила состоит в том, что если в Вашу голову приходят какие-то ценные идеи, их необходимо записать, чтобы не упустить, ибо если мы упустим ценную идею, не зафиксировав ее полноценно, она, как известно, может уйти навсегда.

2. После обдумывания прочитанного материала прерываемся на сутки – двое. Для чего это нужно? Давным-давно доказано, что после получения новой информации наш мозг начинает обрабатывать ее совершенно без нашего участия. Определенная стадия этой работы выполняется во сне. То есть мы таким образом ставим нашему мозгу задачу обработать эту информацию, а он эту задачу с блеском выполняет совершенно без нашего участия.

3. Спустя 24 – 48 часов возвращаемся к материалу и перечитываем его еще раз. Теперь внимательно и тщательно конспектируем самые важные моменты, которые пригодятся нам в нашей работе. Все важные моменты необходимо «взять на карандаш», занести в конспект. Причем обращаю Ваше внимание (это очень важно!) – свой конспект необходимо делать не с помощью компьютера и текстового редактора, а именно с помощью ручки и тетради. Почему? Здесь мы используем в собственной работе одно достаточно давнее и весьма любопытное научное открытие.

На самом деле между нашими пальцами и нашим мозгом существует тонкая нейронная связь. И когда мы водим ручкой по бумаге, выписывая различные буквы, движения по начертанию каждой буквы существенно различаются, в отличие от движений, совершаемых нами при ударе на различные клавиши. Между движениями по нажатию различных клавиш не существует практически никакой разницы. То есть, используя для создания конспекта компьютер, для механической памяти и механической работы нашего мозга, мы никаких преимуществ и пользы не получаем.

4. Полученный конспект откладываем и не возвращаемся к нему в течение 24 – 48 часов. Принцип данного пункта тот же, что и в п. 2. Наш мозг снова обрабатывает информацию (в том числе, поступившую в него и

механическим путем – во время записи основных моментов ручкой на бумаге), причем опять без нашего участия. Мешать ему не нужно.

5. Спустя указанное время возвращаемся к конспекту и внимательно его перечитываем. Закончив перечитывать, составляем подробный план выполнения той работы, которую нам нужно сделать. Разбиваем процесс достижения цели на мелкие шаги: шаг первый, шаг второй, шаг третий. Определяем эти шаги подробно, то есть отражаем в плане, что именно нужно сделать на каждом шаге, вплоть до мельчайших деталей. Затем, адекватно оценив свои силы, указываем напротив каждого шага дату его реализации.

6. Следуем намеченному плану и выполняем все, что он предусматривает. Естественно, для достижения цели мало распланировать всю свою работу. Необходимо четко следовать плану и выполнять все, что в нем сказано.

7. Выполнив план, обобщаем достигнутое, оцениваем результаты и разрабатываем меры по усилению нашего достижения. Как правило, это предполагает анализ статистики, тестирование и пр. А в том случае, если реализация плана не принесла нужного результата – обобщаем всю нашу работу, выявляем наши недочеты и выполняем соответствующую «работу над ошибками».

Данным алгоритмом я руководствуюсь в своей работе постоянно, и следование ему приносит мне отличные результаты. Поэтому, могу с полной ответственностью утверждать – Вам он тоже обеспечит достижение любой нужной цели, если, конечно, Вы на самом деле станете ему следовать.

Хочу подчеркнуть один важный момент – этот алгоритм справедлив не только для работы с текстовой информацией. По нему можно с большой пользой работать и с аудиозаписями, и с видеозаписями и со всем остальным.

И последнее. Если Вы до настоящего времени не слушали моего бесплатного [телесеминара с Аскарком Нурбековым](#) – я искренне рекомендую Вам скачать его и прослушать. Платить за это не нужно, запись Вы можете скачать [здесь](#).

Как многократно повысить продажи и прибыль с помощью эффективных гарантий!

Авторская 77-минутная аудиолекция

Автор: **Павел Берестнев**

Запомните: "Именно эффективная, по-настоящему эффективная гарантия является тем ключиком, который откроет вам неограниченный доступ к сердцу и кошельку **каждого** вашего потенциального клиента!"

Уделите мне ровно 78 минут Вашего драгоценного времени, и я раскрою Вам свой сокровенный секрет, который позволит Вам обеспечить принятие неотвратимого покупательского решения каждым Вашим потенциальным клиентом, и не позволит ни одному из них увильнуть от Вашего коммерческого предложения, обеспечив Вам неограниченный доступ к их сердцам и кошелькам!

В ходе изучения данной лекции и выполнения прямо в процессе ее прослушивания необходимых письменных упражнений, в результате которых продажи Вашего товара превзойдут как Ваши ожидания, так и прогнозы конкурентов, Вы сделаете массу поразительных и прибыльных открытий для Вас и Вашего бизнеса! Вот только некоторые из тех важных моментов, которые помогут Вам поднять собственный бизнес на новую вершину прибыльности:

- Две важнейшие составляющие успешного применения любой гарантии в любом коммерческом предложении (как показывает мой опыт обучения онлайн-бизнесменов на моих бизнес-тренингах, ни один предприниматель не знает этих условий, если Вы их также не знаете -

- нечего удивляться тому, что отдача от Ваших рекламных текстов остается минимальной, если она вообще есть!);
- 3 (три!) очень важные функции (задачи), которые обязана выполнять любая гарантия в любом коммерческом предложении (хотите - верьте, хотите - нет, но этих задач именно 3, а не одна, как учат Вас "гуру" и "профи" онлайн-бизнеса! - и если хотя бы одна из этих задач окажется невыполненной - ничего, кроме убытков от своей гарантии Вы не увидите!);
 - 5 (пять!) основных требований, которым должна соответствовать любая гарантия для того, чтобы быть по-настоящему эффективной и приносить Вам настоящую прибыль от ее использования (могу предположить, что Вы не знаете ни одного из этих требований - так стоит ли удивляться тому, что Ваши гарантии не приносят Вам толп клиентов, раскрывающих перед Вами свои кошельки?!)
 - Что такое "конфликт рисков" на странице с Вашим продающим текстом, кто является сторонами этого конфликта и каким образом Вам, как предпринимателю, необходимо действовать в условиях подобной ситуации (смею Вас заверить, она имеет место быть в практике любого бизнесмена, причем быть постоянно, и горе Вам, если Вы не только не знаете правил поведения в ней, но даже о ней и не подозреваете!);
 - Каким образом гарантия (да-да, именно гарантия!) может существенно повысить воспринимаемую ценность Вашего товара в глазах Вашего покупателя, причем так, что он моментально решит сделать покупку, даже если до этого всю жизнь скептически относился к Вам и Вашему бизнесу;
 - Каким образом с помощью гарантии Вы можете одновременно сделать так, что ни один недобросовестный клиент даже и не задумается над тем, чтобы обманом потребовать свои деньги назад, а добросовестный

- клиент перестанет раздумывать над необходимостью покупки Вашего товара и тут же сделает заказ (естественно, и оплатит его!);
- Очень важный и уникальный результат проведенного лично мной исследования и тестирования различных способов оформления гарантии в продающем тексте (смею Вас заверить, без знания этого результата Вам придется в определенном отношении полагаться в своей работе на "потолочный метод", который, как известно, никогда не приносит ничего хорошего!);
 - Каким образом правильно сформулированная гарантия способна передать инициативу "переговоров о заключении сделки" в рамках Вашего продающего текста из рук Вашего потенциального клиента в Ваши руки, и как Вам следует использовать это мощнейшее преимущество для того, чтобы подвести потенциального клиента к неотвратимому покупательскому решению;
 - Каким должен быть срок действия Вашей гарантии, и как тот или иной "гарантийный срок" влияет на потенциального клиента и покупателя (хотите - верьте, хотите - нет, но именно от срока, установленного в Вашей гарантии, во многом зависит поведение потребителя как на странице с рекламным текстом, так и после совершения покупки!);

Каждый слушатель лекции совершенно бесплатно получает специальную рабочую тетрадь, которая существенно упростит выполнение нужных для повышения Ваших продаж действий и упражнений, а также резко ускорит получение нужного результата от проработки материалов лекции и внедрения в Ваш бизнес **по-настоящему эффективных гарантий!**

[Получить лекцию и прослушать!](#)

5. Как оценить любую книгу в течение 10-15 минут, не читая ее целиком



Научитесь оценивать любую книгу в течение 10-15 минут, не читая ее целиком. Если книга не окажется для нас полезной – мы просто впустую потратим время, читая ее. Поэтому Вам важно научиться правильно оценивать ту или иную книгу еще до того, как Вы начнете ее читать.

Это сэкономит нам массу сил и времени и позволит изучать только те материалы, которые окажутся для нас на самом деле полезными. Думается, что не нужно лишний раз убеждать Вас в том, как это важно и полезно!

Дорогой читатель! В этой главе я хочу поделиться с Вами еще одним отличным приемом из собственного «арсенала», которым постоянно пользуюсь уже в течение более десяти лет и который, уверен, будет не менее полезен и эффективен для Вас. Мне очень часто задают один и тот же интересный вопрос, в том числе и через форму по адресу <http://www.arhivstatey.ru/askpavel/>. Вопрос этот звучит следующим образом.

«Павел, наверняка Вам постоянно приходится сталкиваться с большим объемом самых различных книг, которые, казалось бы, нужно прочитать – как печатных, так и электронных. Но ведь далеко не всегда книга оказывается настолько хорошей, чтобы потратить свое время и силы на ее чтение. Как Вы проводите «предварительную оценку» книги, чтобы определить – стоит ее читать или не стоит? Есть ли у Вас какой-нибудь секретный способ?»

Да, такой способ у меня действительно есть, и сейчас я Вам о нем с большим удовольствием расскажу. ☺ Причем он одинаково применим ко всем книгам – как печатным, так и электронным, и аудиокнижкам и пр.

Правда, в большей степени он все же относится к печатным книгам. Ибо оценить электронную или аудиокнижку по этой методике мы можем лишь в том случае, когда она уже имеется у нас на том или ином носителе. Но даже при подобном уточнении я уверен, что Вам необходимо знать сущность и содержание методики, о которой я собираюсь Вам поведать.

Действительно, часто возникают ситуации, когда ту или иную книгу необходимо оценить предварительно. Допустим, приходим мы в книжный магазин для того, чтобы купить хорошую книгу по тому или иному интересующему нас вопросу. Предположим, по производству маркетинговых исследований. Если книжный магазин имеет хороший ассортимент, то мы

найдем большое количество разных книг по нужной теме, каждая из которых имеет красивую обложку и внушительный объем.

Как же нам сделать свой выбор, ведь мы никогда раньше не читали ни одной из этих книг? Как не ошибиться, не купить то, что не нужно, не потратить понапрасну свое время, деньги и силы? На самом деле ответ прост.

Конечно, можно прибегнуть к рекомендациям своих друзей и знакомых. Но, во-первых, такие рекомендации не всегда удастся получить, потому что наши друзья и знакомые сами могли не читать книг по нужной теме и не располагать требуемой информацией. А, во-вторых, судя по моему личному опыту, далеко не всегда та книга, которая показалась другому человеку наилучшей, в равной степени подойдет и нам.

И что же делать? Я бы посоветовал Вам прибегнуть к помощи следующего алгоритма.

1. Берем книгу с книжной полки и читаем аннотацию к ней. В каждой книге – непосредственно на переплете или на первых страницах имеется краткая аннотация, которая должна в общем виде объяснить нам, что представляет собой данная книга. Конечно, полученной оттуда информации далеко не достаточно для принятия окончательного решения, но она нам нужна, ибо, как правило, помогает определить, следует ли двигаться с этой книгой дальше, или ее лучше поставить обратно на полку.

2. Открываем и читаем оглавление. Оглавление должно быть в каждой книге, если, конечно, это не какая-нибудь тоненькая брошюрка, в которых иногда содержание и не встречается.

Внимательно читаем оглавление книги – оно подскажет нам, насколько та или иная книга насыщена нужными сведениями, насколько подробно в ней рассматриваются те вопросы, которые нас интересуют, а также соответствует ли она вообще нужной теме. Вы можете смеяться, но довольно часто бывает так, что содержание книги совсем не соответствует ее названию.

3. Начинаем листать книгу и читаем первые абзацы каждой главы и каждого параграфа. Вот это – самый ответственный и познавательный этап при ознакомлении с книгой. Именно здесь нужно быть максимально внимательным и сосредоточенным.

Как эта стадия выглядит на практике?

Как правило, любая книга имеет следующую структуру. Она разделена на главы, каждая глава разбита на параграфы, а те, в свою очередь, на пункты и подпункты. Кстати говоря, обращаю Ваше внимание на следующий важный момент: вопреки распространенному заблуждению, параграф – это не абзац, а структурная часть главы в любой книге. Возникло данное заблуждение от бездарного перевода английского слова «paragraph», которое в абсолютном большинстве случаев переводится именно как «абзац», а не как «параграф»!

Итак, пробегаемся по книге и делаем следующее: читаем один-два абзаца каждого параграфа (или пункта, если они большие по объему) в каждой главе. Открываем первую главу, первый параграф, первый пункт – читаем 1-2 абзаца, перелистываем страницы, добираемся до следующего пункта, читаем 1-2 абзаца и так далее. До конца книги.

На первый взгляд может показаться, что это будет долго, но на самом деле это не так. Попробуйте – и убедитесь в том, что на самом деле это

происходит довольно быстро. Но что самое интересное – добравшись до конца книги, Вы с удивлением обнаружите, что теперь прекрасно знаете, заслуживает эта книга Вашего внимания или нет.

Итак, подытожим сказанное:

1. Читаем аннотацию.
2. Читаем оглавление.
3. Читаем 1-2 абзаца из каждого структурного элемента книги.

Действуя подобным образом, Вы сможете получить практически исчерпывающее представление о том, что собой представляет книга, которую Вы держите в руках, и уйдет на это в общей сложности не более 10-15 минут. За исключением, конечно, тех случаев, когда Вы читаете очень медленно, или если книга имеет объем более 200-250 страниц.

Тогда, конечно, придется поработать подольше, но, согласитесь, эти затраты времени – смехотворны, а результат, бесспорно, стоит того!

Безусловно, Вы не получите всей информации, которую содержит книга – для этого ее нужно внимательно прочесть от строчки до строчки. Но ведь перед нами сейчас и не стоит такая задача. Нам нужно оценить книгу – и мы вполне можем это сделать, причем сделать быстро, воспользовавшись описанным алгоритмом.

Один важный момент: все три шага являются здесь обязательными. Если Вы опустите какой-либо из них – шансы на то, что Ваше представление о книге соответствует действительности, резко сокращаются. Поэтому не пропускайте ни один шаг, если желаете получить максимально точный результат.

Пополняя свою библиотеку лишь на самом деле нужными и полезными книгами, Вы экономите массу времени, сил и денег – ведь книги мы, как правило, покупаем. Поэтому описанный алгоритм на самом деле является более важным, чем может показаться на первый взгляд. Ибо он поможет Вам избежать траты своих усилий и всего остального на чтение «информационного мусора», а следовательно, повысит Ваш общий КПД.

За свою жизнь я прочитал такое количество книг, что из них, наверное, можно построить коттедж, если использовать их вместо кирпичей. ☺ Я сейчас живу со своей супругой отдельно от родителей, моими книгами в нашей квартире забиты два больших шкафа (и это только печатные книги, не считая распечаток электронных книг). Определенная часть книг лежит дома у моих родителей, определенная – дома у родителей жены, ибо во-первых, для того, чтобы их перевезти, понадобится заказывать как минимум ГАЗель, а во-вторых, их будет просто некуда складывать в квартире.

А сколько книг из моей библиотеки «ходит по рукам» моих друзей и знакомых... я даже боюсь считать. ☺

И каждая из этих книг была куплена мной за последние 10 лет после того, как я предварительно оценил ее по описанному алгоритму. Я применял этот алгоритм даже в том случае, когда у меня было большое количество отзывов тех или иных людей о содержании той или иной книги (и кстати такой анализ позволил мне отказаться от покупки многих книг, которые оказались вовсе не такими хорошими, либо просто мне не подходили).

Как видите, применяя этот прием на протяжении более десяти лет, я практически ни разу не купил книги, которая бы меня разочаровала. Поэтому

можно смело считать, что он проверен временем и доказал свою эффективность.

И я больше чем уверен, что он в точно такой же степени окажется полезен и для Вас!

И, как я уже говорил, этот же алгоритм можно использовать и для оценки электронных книг, и для оценки аудиокниг. Разница будет состоять лишь в том, что в электронных и аудиокнигах может не быть аннотации, да плюс к этому в аудиокнигах мы не читаем по одному-два абзаца, а слушаем по 1-2 минуты из каждого файла, на которые разбита книга.

Но сам принцип остается тот же, и я очень надеюсь, что Вы его уяснили.

Берите данный алгоритм на вооружение – и Вы сможете наполнить свою библиотеку на самом деле прекрасными книгами, не оставляя шансов «информационному мусору» появиться на Ваших полках! Доказано и проверено!

Для Вашей пользы и прибыльности. ☺

6. Отрыв от компьютера без отрыва от производства

Научитесь работать в отрыве от компьютера без отрыва от производства. Именно так – отрыв от компьютера в онлайн-бизнесе часто оказывается настоящим спасением, причем не только для новичков, но и для предпринимателей с солидным стажем.

Научившись работать в отрыве от компьютера, но при этом без «отрыва от производства», Вы значительно повысите продуктивность своей работы, а значит – снова станете высвобождать большое количество времени, успевать больше и соответственно – больше зарабатывать.

Один из самых распространенных вопросов, который мне задают мои клиенты, подписчики и слушатели, заключается в том, каким образом я умудряюсь выполнять огромное количество творческой работы в короткие сроки и при этом не ставить под угрозу собственное здоровье? Или же я, напротив, сутками напролет сижу перед монитором? Но как тогда я обеспечиваю себе здоровый образ жизни? В чем мой секрет, если он вообще есть? И так далее...

Что ж, «секрет» высокой производительности и сохранения при этом собственного здоровья, у меня действительно имеется. И состоит он в... отрыве от компьютера! Данный секрет я взял на вооружение достаточно давно, постепенно развив его в стройную систему, подтверждение которой спустя пару лет обнаружил в одном из выпусков рассылки Джона Риза. Риз писал: «Если Вы хотите многократно повысить отдачу от собственных усилий и сохранить здоровье, развивая свой онлайн-бизнес – как можно меньше времени проводите за компьютером!»

Вот парадокс, правда? Работа над собственным INTERNET-бизнесом предполагает огромное количество работы за компьютером. Как же можно повысить ее эффективность, качество результатов и прочее, отрываясь от нашего любимого настольного агрегата? На самом деле, если вдуматься, никакого парадокса тут нет.

Правда заключается в том, что основная масса как начинающих, так и уже достаточно опытных INTERNET-бизнесменов делает за компьютером практически всю работу, связанную с их бизнесом. И такой подход не только не способствует сохранению здоровья, но и наносит ему вред, а также вредит продуктивности Вашей деятельности! Ибо большую часть работы для обеспечения наилучшего результата необходимо делать не за компьютером, а в отрыве от него. Главным образом, за обычным письменным столом. За

долгие годы я выработал настоящую систему такого совмещения работы за компьютером и работы вне его. И именно эта система позволяет мне добиться тех результатов, о которых шла речь в начале данной статьи. Я называю ее «системой отрыва от компьютера без отрыва от производства».

Эта система достаточно многогранна и включает в себя организацию различных аспектов моей работы. В пределах одной статьи я, к сожалению, не имею возможности рассмотреть их все. Поэтому заострю внимание лишь на одной стороне системы – организации изучения разного рода информации, нужной моему бизнесу, в частности, учебных материалов. Ведь именно за этой деятельностью проводят большее количество времени как новички онлайн-бизнеса, так и уже опытные предприниматели. А если не проводят – то должны бы проводить.

Моя «система отрыва от компьютера без отрыва от производства» предоставляет в Ваше полное распоряжение огромное количество преимуществ, основными из которых можно смело признать следующие:

— отрываясь от компьютера, Вы перестаете наносить ущерб собственному зрению. Даже если Вы сидите напротив монитора с распечаткой и тетрадкой, усиленно занимаясь, Вам обязательно за чем-нибудь понадобится взглянуть на монитор, да не один раз в минуту. Таким образом, хотите – верьте, хотите – нет, работа с распечаткой и тетрадкой становится бессмысленной. Встаньте, отойдите от компьютера и сядьте за письменный стол! Когда будет нужно – вернетесь за компьютер. Но пока в этом нет никакой необходимости – оторвитесь от него!

— отрываясь от компьютера, Вы тем самым пресекаете воздействие на Вас отвлекающих факторов, которые с этим компьютером связаны. Вдруг откроется не то окошко, понадобится слазить туда или сюда, зачешутся

руки посмотреть почту или залезть на форум во время выполнения той или иной работы или изучения какого-либо материала – и продуктивности приходит конец. Все это отвлекает, рассеивает внимание и резко сокращает результативность Вашей работы, да плюс ко всему втягивает Вас порой в совершенно ненужные действия, на которые бессмысленно тратятся драгоценные время, силы и здоровье;

— отрываясь от компьютера, Вы получаете возможность нормально работать с обычным конспектом. Послушайте мой совет: прекратите прорабатывать материалы, конспектируя их в WORD или другом текстовом редакторе! Многие мои ученики, слушатели, клиенты и подписчики, отмечают, что за листом бумаги с ручкой в руках им «лучше думается». Это на самом деле так, и если Вы до сих пор не знаете почему – я Вам объясню.

В свое время этот совет я получил лично от своего главного наставника и ментора в области копирайтинга – Михеля Фортина. Поскольку он имеет степень доктора философии, а также в силу склада своего ума, Михель склонен всему искать объяснение и причины. В отличие, скажем, от Гари Хэлберта, который известен своим изречением: «Мне плевать на то, почему дела обстоят именно так. Я знаю, что это так – и мне этого вполне достаточно».

Так вот, Фортин в свое время дал мне очень ценный совет: «Павел, прорабатывай материалы с ручкой и тетрадкой в руках! Не с клавиатурой и текстовым процессором, а с ручкой и тетрадкой! Почему? Да потому что когда ты работаешь с ручкой и тетрадкой, между твоими пальцами и твоим мозгом появляется очень тонкая связь, которая способствует повышению творческой активности. Этой связи нет, когда ты долбишь пальцами по клавиатуре!»

Иными словами, причина носит чисто биологический характер. Когда Вы пишете что-либо на бумаге, Вы выводите рукой букву за буквой. Вашей руке (и Вашему мозгу) совершенно безразлично, какой символ Вы выводите. Разные буквы Вы пишете, совершая разные движения, и эти действия активизируют ту часть мозга, которая отвечает за генерацию творческих мыслей, идей и т.п. Вот почему те, кто следует моему совету и работает с бумажными конспектами, все как один с удивлением отмечают, что так им «гораздо лучше думается», «приходит гораздо большей идей» и т.п.

Если же Вы набираете текст на клавиатуре – Ваши пальцы совершают практически одинаковые движения, вне зависимости от того, какую букву Вы печатаете. Разница, конечно, есть, но по сравнению с начертанием рукописного текста, она не имеет для мозга никакого значения. И Ваш «творческий» мозг впадает в спячку, а со временем отвыкает активно работать, теряет свою продуктивность и «ржавеет». А его необходимо держать в тонусе.

Эта мысль, надеюсь, предельно ясна. Покончив с данного рода «вводными замечаниями», переходим к описанию моей «системы отрыва от компьютера без отрыва от производства».

Итак, вот некоторые эффективные приемы повышения производительности Вашей работы и одновременно – сохранения Вашего здоровья. Всеми этими приемами я пользуюсь уже долгие годы, и убедился в их потрясающей результативности и простоте. Так что очень рекомендую Вам взять их на вооружение.

Еще раз подчеркну – это лишь некоторые аспекты моей системы. У меня в арсенале их существует достаточно большое количество, и описание их всех – это, пожалуй, дело целой книги, а не одной короткой статьи.

1. Распечатайте на принтере все материалы, предназначенные для чтения, и изучайте их за письменным столом, в отрыве от компьютера. Данная, казалось бы, тривиальная рекомендация, на самом деле представляет собой весьма мощную методику повышения Вашей производительности и одновременно – сбережения здоровья (главным образом, зрения, но не только).

Во-первых, изучая распечатки, Вы сберегаете себе зрение, хотя бы по следующим причинам:

— распечатка нужного текста на бумаге не мерцает, в отличие от монитора. За счет чего монитор отрицательно влияет на наше зрение? Если Вы это знаете – прекрасно, если нет – позвольте Вам объяснить. Экран монитора постоянно мерцает, наше зрительное восприятие этого не замечает, но мерцание существует и именно оно негативно влияет на зрение, именно из-за него устают наши глаза. А вот бумага с распечатанным на ней текстом, мерцать не может. Соответственно, нет раздражения глаз, утомления и вредного влияния;

— Вы можете установить себе нужное освещение (достаточно яркое, свет должен падать слева), не рискуя при этом стать жертвой бликов и отсветов, ибо хорошая бумага не отражает свет лампы так, как монитор. А блики, как известно – самое страшное зло для Вашего зрения;

— гораздо удобнее конспектировать важные моменты содержания в тетрадку, сидя с распечатками за письменным столом, чем за монитором –

ибо пространство на столе за компьютером, как правило, ограничено, что затрудняет работу с конспектом прямо за компьютером;

— при чтении и конспектировании с распечаток Вам не приходится постоянно поднимать и опускать голову (как в случае, когда Вы сидите перед монитором), а это, хотя и незаметный, но очень значительный расход времени и энергии.

Естественно, это только некоторые из тех преимуществ, которые Вы получаете, работая с распечатками. На самом деле таких преимуществ намного больше, и как только Вы возьмете себе за правило работать именно с печатным текстом, Вы сразу же заметите, что Ваши глаза устают гораздо меньше, а продуктивность работы существенно возрастает.

Здесь может возникнуть проблема такого плана. Многие авторы (особенно коммерческих информационных товаров) в целях защиты информации отключают опцию распечатки в своих электронных книгах и других документах. В этой ситуации, конечно, распечатать материал не представляется возможным. Видимо, его придется изучать, сидя перед экраном монитора, что лишает Вас только что названных преимуществ. С одной стороны, можно понять и авторов (пиратство имеет поистине неслыханный размах), а с другой, потребительской стороны, такое предоставление материала, безусловно, неудобно.

Пытаться взламывать и иными способами нелегально трансформировать содержание коммерческого документа в текст, конечно же, не стоит. Лучше всего, если Вы не уверены в наличии или отсутствии возможности распечатки, уточнить этот момент у продавца перед тем, как покупать тот или иной товар. Если возможность распечатки отсутствует, выбор – за Вами. Если Вы не в состоянии читать большие объемы текста с

монитора – стоит ли покупать такой товар? Но уже если Вы его купили – будьте любезны, соблюдайте правила игры, согласие с которыми Вы выразили во время заключения сделки купли-продажи.

Лично я предусматриваю возможность распечатки практически во всех своих информационных товарах, ибо являюсь сторонником изучения их в отрыве от компьютера. Но это – моя субъективная политика, учитывающая интересы моих клиентов, которую я провожу на собственный риск, развязывая руки информационным пиратам. И должен признаться: если число недобросовестных покупателей моих товаров в самое ближайшее время не сократится – мне тоже придется отключать опцию печати и запирать контент за семью замками. А не хотелось бы...

2. Перепишите все аудиоматериалы, с которыми Вам нужно поработать, на аудиокассеты и работайте с ними в отрыве от компьютера за письменным столом. В настоящее время все большую и большую популярность приобретает мультимедийный контент, который включает различные аудиолекции, записи семинаров и других мероприятий, словом, значительная часть этого самого мультимедийного контента представляет собой обучающие аудиозаписи. Работать с ними лучше всего так, как я только что Вам указал.

Почему именно аудиокассеты, а не, скажем, компакт-диски? И не FLASH-карты или что-нибудь еще новомодное и передовое?

Не спорю, возясь с аудиокассетами, я выгляжу несколько «старомодно», но выбрал я для своей работы именно этот тип носителя вовсе не из-за любви к предметам старины. Работа с аудиокассетами предоставляет в Ваше распоряжение следующие преимущества (например, по сравнению с компакт-дисками):

— с моей точки зрения, работая с обычным кассетным магнитофоном, гораздо удобнее конспектировать аудиоматериал – возможности перемотки чуть-чуть назад, чуть-чуть вперед, паузы, жесткой остановки записи и т.п. у хорошего кассетного магнитофона гораздо более удобны, чем у любого CD-плеера (это, естественно, моя точка зрения, если кто-то с ней не согласен, спорить не буду);

— аудиокассету можно в любой момент остановить, а затем убрать в коробку и достать хоть через 10 лет, возобновив изучение материала с того же момента. С компакт-диском это невозможно – придется прокручивать до нужного места. Пустячок, а неприятно и неудобно;

— принцип один-в-одном: на одной аудиокассете один материал. На самом деле это дает очень ощутимое преимущество – во многих случаях найти нужную аудиокассету бывает гораздо проще и быстрее, чем найти нужный диск (и на каком диске у меня этот mp3-файл?), а затем – нужную дорожку (файл) на нужном диске.

Опять же, это только главные преимущества, которые бросаются в глаза. Перечислять их можно долго, и как только Вы начнете использовать для изучения и проработки аудиоматериалов обычные кассеты – Вы в этом убедитесь. Плюс ко всему необходимо отметить, что использование аудиокассет позволяет Вам психологически отвлечься от компьютера и на полную мощь включить продуктивность, о которой мы уже говорили. Ибо кассета ставит жесткий барьер между Вами и компьютером, тогда как компакт-диск в большинстве случаев именно с компьютером и ассоциируется.

Кто-то скажет мне, что аудиокассеты не позволяют поддерживать достаточно высокое качество записи. Что ж, возможно. Но ведь для того, чтобы нормально воспринимать речь с пленки, нам не нужно какое-то сверхъестественное качество. Того, которое обеспечивает кассетный магнитофон, нам хватит за глаза.

3. Старайтесь просматривать видеоматериалы вне компьютера.

Это, пожалуй, самый сложный пункт реализации моей системы, и я сам далеко не всегда с ним справляюсь. При выполнении данного пункта возникает масса самых разнообразных проблем, которые связаны в первую очередь с особенностями компьютерного видео.

Известно, например, что если запись какого-либо художественного фильма в формате, скажем, MP4, закатать на CD, вставить диск в DVD-плеер, поддерживающий данный формат, то этот фильм без труда можно посмотреть на обычном телевизоре. Но попробуйте взять любой обучающий видеоролик, записанный с помощью программ типа Camtasia Studio на CD или DVD-диск и посмотреть на обычном телевизоре – спустя минут 10 такого просмотра Вы ослепнете.

Дело в том, что зернистость экрана компьютерного монитора и кинескопа обычного телевизора разная. И если текст, линии и все остальное на мониторе видны четко, то на экране обычного телевизора (зерно у которого гораздо крупнее), все эти детали размываются до безобразия. Поэтому наш старый добрый телевизор для просмотра мультимедийного контента, безусловно, не подходит (трудно описать мое разочарование, когда я выяснил этот факт на собственном опыте!).

Посему остаются другие средства воспроизведения компьютерного видео. Например, портативные DVD-плееры с жидкокристаллическим

плоским экраном. На них компьютерное видео смотрится вполне прилично. Почему я рекомендую такую вещь, спросите Вы, ведь жидкокристаллический экран сильно утомляет глаза? Ну, прежде всего – глаза он (именно на DVD-плеере) утомляет гораздо меньше, чем любой монитор, а во-вторых, сидя за столом перед DVD-плеером и с конспектом в руках, Вы не испытываете отвлекающего влияния, которое оказывает компьютер, и о котором мы говорили в самом начале статьи.

Если же у Вас нет возможности использовать портативный DVD-плеер за Вашим письменным столом, вот Вам мой совет – лучше уж смотрите обучающие фильмы на компьютере. Это будет гораздо полезнее для Вашего зрения.

Таков рассмотренный аспект моей системы «отрыва от компьютера без отрыва от производства». Я искренне рекомендую Вам внедрить ее в практику своей работы и неотступно ей следовать. Применяя ее, Вы сможете гарантированно повысить собственную продуктивность и свести к минимуму риск для собственного здоровья от работы над развитием собственного домашнего онлайн-бизнеса.

Попробуйте – и убедитесь сами! И не забудьте бросить мне в почтовый ящик пару строк благодарности, если эта статья оказалась Вам полезной. ☺

Заключение

Вот так и выглядит моя личная 6-шаговая система, которая позволяет избавиться от каши в своей голове, успевать больше за меньшее время и наконец-то начать работать и зарабатывать. Я пользуюсь ей уже несколько лет, и всеми своими успехами обязан почти исключительно ей.

И если Вы возьмете ее на вооружение и сегодня же начнете практиковать – гарантирую, что успех Вам обеспечен!

Главное – СДЕЛАЙТЕ это. Все остальное приложится само, как по мановению волшебной палочки. ☺

Для Вашей пользы и прибыльности!