

Проект
«Ошибки наших учителей»
представляет...

Евгений Смирнов расспрашивает профессионалов персонального информационного онлайн-бизнеса о трех самых грубых ошибках, которые те когда-либо совершали при построении собственного бизнеса в Интернет!

Транскрибация аудиозаписи телесеминара

Юридическое уведомление

Обладателем авторских прав на текстовую версию телесеминара с Виктором Орловым (www.vikorlov.com) в рамках проекта «Ошибки наших учителей», в виде электронной книги, является, Смирнов Евгений Александрович.

Данная книга защищена законом об авторском праве, ее бесплатное или платное распространение, а также воспроизведение всего текста книги или любой его части в какой-либо форме без согласия автора запрещено и преследуется законом.

Данная копия предназначена для Вашего личного пользования. Если Вы являетесь законным обладателем (ввели свое имя и e-mail в форму подписки на странице www.7master.ru), то в любой момент времени можете связаться с ее автором (<http://e-youcan.com/helpdesk/>) и получить все возможные консультации по теме персонального информационного бизнеса в Интернет.

Автор электронной книги, Смирнов Евгений Александрович, не принимает никакой ответственности за любые долги, которые могут возникнуть после прочтения информации данной электронной книги. Текстовая версия модуля предназначена только для информативных целей.

Информация, размещенная в пределах данной электронной книги, точна, однако, автор не может принять ответственность за любые погрешности в пределах данного документа.

Автор не гарантирует никакого дохода читателю. Читатель принимает полную ответственность за использование информации в пределах данного документа.

Автор не несет никакой ответственности перед читателем.

Читатель не имеет права:

- Раздавать электронную книгу бесплатно;
- Продавать данную электронную книгу за деньги;
- Размещать в качестве дополнения к своим коммерческим предложениям;
- Нарушать цифровой формат, переиздавать, объявлять себя автором.

Е. Смирнов: Здравствуйте, уважаемые слушатели! В эфире Евгений Смирнов, ведущий организатор проекта «Ошибки наших учителей», сайт www.7master.ru. Сегодня мы услышим мастера креативной риторики, технологий влияния, автора ряда дистанционных курсов по психотехнологиям и профессиональной коммуникации, создателя технологии «ВИРИА» Виктор Орлов.

Привет, Вик! Спасибо, что согласился сегодня ответить на наши вопросы.

В. Орлов: Спасибо тебе, Женя. Привет всем твоим слушателям, всем, кто нас слышит особый привет потому, что у нас долго к этому путь лежал, как я понимаю, да?

Е. Смирнов: Да, достаточно тернистый путь был к этой записи.

В. Орлов: Ну да, даже немножко мистический. Ну, окей, я слушаю тебя.

Е. Смирнов: Итак, тема записи «Самые серьезные, непростительные ошибки, которые ты совершал при создании собственного бизнеса в Интернет». То есть, я хочу, чтобы ты прямо сейчас рассказал о трех самых губительных ошибках, которые были тобой совершены за все время ведения онлайн-бизнеса и его создания. И расскажи, пожалуйста, какая была первая ошибка, в чем заключаются твои промахи.

В. Орлов: Ты так спрашиваешь, как с пистолетом у виска: «Ты скажи, пожалуйста, какие именно в твоей жизни были три ошибки». Я тебя уверяю, что ошибок было, на самом деле, намного больше. Если сейчас начать вываливать - это отдельно нужно будет делать тебе релиз, отдельно делать целую лекцию большую-пребольшую. Ну, если так навскидку взять три ошибки, первая ошибка, самая она такая главная – это неверие в то, что ты собираешься сделать, то есть фактически неверие в себя.

У нас, да не только у нас в России, вселен такой ментал «гром не грянет, мужик не перекрестится». То есть, мы пытаемся что-то сделать, мы пытаемся как-то себя куда-то продвинуть в этой жизни, вообще, прожить жизнь так, чтобы по утрам и по вечерам не было мучительно больно. Знаешь, получается все наоборот, то есть мы хотим что-то сделать, и мы ждем момента, когда у нас настанет уровень необходимости, когда нас настолько уже прижмет, что мы уже просто не сами идем, что-то делаем, что-то меняем в своей жизни, а нас жизнь волочет мордой по этому асфальту, да? И морда меняется уже потому, что просто она об асфальт тыкается. Ну, так большинство людей устроено.

Я считаю, что это большая ошибка, потому что нужно начинать что-то менять в своей жизни до того, как тебя жизнь зажмет в угол. Вот когда она зажмет тебя в угол уже, конечно, тогда уже ты вынужден что-то делать. То есть, если ты перемены в свою жизнь не пускаешь, тогда у тебя, естественно, что-то рано или поздно такое случается, что ты просто вынужден пойти, например, уйти с работы, начать, скажем, работать в Интернете, начать учить что-то, изучать, какие-то продукты делать. То есть, на самом деле, это то, что нас губит.

В английском языке есть такое понятие, такое слово «procrastination», то есть «откладывание на потом». То есть, вот это, я считаю, одна из главных вещей, когда ты настолько не уверен в том, что тебе это нужно, что ты лежишь и ждешь пока, например, тебя жареный петух в задницу не клюнет, тогда ты начнешь чесаться, тогда ты начнешь что-то делать, начнешь как-то менять свою жизнь. В итоге, часто бывает поздновато уже.

Вот, например, у меня... Ну, я ещё несколько лет назад, где-то лет 5 или 6 тому назад, когда ещё в принципе было полно незанятых ниш в Интернете, я многим говорил: «Ребята, лезьте в Интернет, вообще, там много ещё не занятых ниш. Начните там свой бизнес. Сейчас это сделать проще, сейчас проще сделать, застолбить какие-то бренды свои, проще сделать эти бренды стабильными, вызвать к ним уважение, доверие. И потом вы через 3-4 года будете на этих брендах уже почивать, как на лаврах. Потому что бренд тебя кормит. Если ты его создал, достаточно много сил в него вложил, то потом этот бренд тебя кормит, потому что тебе не нужно ещё ничего тебе доказывать, ты уже путь от нуля до какого-то уровня уже

прошел, и тебя уже знают. Если ты этот бренд просто не обгадил сам себе каким-то образом, то он тебя кормит.

Так вот многие люди, которые тогда уже недовольны были тем, как они живут, тем, сколько они денег зарабатывают, не довольны были тем, например, как с ними начальник обходится, они говорили: «Да-да, надо идти в Интернет, надо». Сейчас эти люди остались на тех же местах, их никто не знает, они точно так же по утрам ходят на работу, их точно также тошнит от этой зарплаты раз в месяц, которая, дай Бог, будет выплачена.

И ты знаешь, они могли себя сделать, они себя не сделали, они не поверили в себя. Я считаю, что это, наверное, ошибка самая главная, которая и у меня была, потому что... Ну я вовремя как-то опомнился и вовремя вошел в этот бизнес потому, что я понял, что я другому уже не смогу просто, ты понимаешь? То, что или оффлайн меня добьет, или я все-таки уйду из оффлайна и займусь чем-то в онлайн.

Вторая ошибка – это, наверное, связано с первой. Это потеря времени. То есть, как ни странно, жизнь очень быстро летит, и ты все время кажешься себе молодым, молодым, молодым. И вот вроде бы да, все впереди, я еще на девочек время потрачу, я пойду в футбол погоняю. Но понимаешь, время проходит в любом случае, почему бы его не потратить на что-то дельное, что-то полезное для себя? Сначала застолби себе нишу хорошую, сделай себя, потом уже занимайся тем, ради чего ты, собственно говоря, все это делал, то есть развлекайся, как-то живи и так далее.

Не нужно тратить на это всю жизнь. То есть многие, наоборот, знаешь, как наши деды и отцы, они на заводе работали, они прутся с утра туда, уходят, вечером приходят, говорят: «О, через пять лет у нас будет пенсия, через 10, через 15 лет будет пенсия, вот там и заживем». Наступает это 5, 10, 15 лет и ни хрена никому эта пенсия уже не нужна, потому что ты уже одинокий и старый, ты жизнь свою прожил, ты положил ее на благо завода родного. И что ты имеешь в итоге?

Поэтому делайте за год, за два себе бренд хороший, не теряя времени, и в итоге, потом уже тратьте оставшуюся жизнь на то, чтобы на пассивном доходе этом как-то существовать и заниматься тем, что тебе реально интересно. Чем хорош бизнес в онлайн? Это то, что ты занимаешься тем, что тебе нравится, и получаешь за это еще и деньги, получаешь за это и общение и, в общем-то, просто ловишь кайф. Вот это вторая ошибка.

Третья ошибка, которую, я считаю, что люди совершают часто – это стремление... вернее не стремление, а... Люди ведут себя неэтично в онлайн, то есть они, приходя в онлайн, пытаются долгое время остаться инкогнито, пытаются остаться анонимными, в итоге получают обломы. Потому что в Интернете своя специфика общения, своя специфика продаж, маркетинга и так далее. И чем быстрее ты сделаешь свой бренд прозрачным, чем быстрее ты полезешь на эту вершину известности, как персоналия, как личность, тем проще будет потом со всеми проблемами справляться.

Многие пытаются нажить себе капитал на неэтичных вещах, на неэтичных продуктах, на кидальных каких-то вещах. Ты знаешь, те люди просто уходят из И-нета, потому что И-нет, не смотря на то, что он позволяет тебе оставаться анонимным, он все-таки, на самом деле, очень прозрачен. То есть, если ты где-то обгадился со своим личным брендом, всерьез обгадился, и не исправил ситуацию, то ты этот бренд, считай, похоронил. Поэтому, я считаю, что очень важно в сети оставаться этичным и не размениваться на всякие мелочи. То есть, взять какой-то проект, вернее какую-то одну нишу, одно направление, и заниматься этим, стабильный здесь свой бренд создавать, укреплять и так далее. И тогда все будет нормально.

Ну и, наверное, вдобавок, к этим ошибкам... Ты три просил, но я дам еще такой вариант. Нужно всегда пытаться подниматься после тех ударов судьбы, которые она тебе наносит. То есть, ты, если долбанулся об асфальт пять раз, ты должен шесть раз встать, то есть ты

падаешь, поднимаешься, падаешь, поднимаешься. В Интернете, как и в жизни, редко что-то случается и происходит, достигается с первого раза. Просто это нереально, даже если ты уже известная персона, все равно тебе требуется какое-то время и какой-то набор ошибок своих совершить, чтобы ты получил тот результат, на который ты рассчитываешь. Я бы хотел сразу предупредить, что неудачи, они будут всегда. И неудачи расценивайте как обратную связь, которая в любом случае должна анализироваться.

И когда вы все это делаете, то есть те пункты, которые я назвал сейчас, учитываете и при этом остаетесь веселым, здоровым, белым и пушистым, у вас все складывается замечательно. А если вы уходите из сети, то это только ваши проблемы. Потому что единственной ошибкой, на самом деле, которая может быть в Интернет-бизнесе – это когда вы все это бросаете и уходите из него. Вот это вот уже будет ошибкой, потому что вы теряете время, вы теряете свой шанс. Окей?

Е. Смирнов: Понятно. Слушай, а вот ты говорил о создании бренда. Давай немножко поговорим о таких технологических вещах, о технологии. То есть, ну что нужно первое сделать для создания этого бренда?

В. Орлов: Ты знаешь, вот я сейчас как раз с Азаматом Ушановым, очень известный, уважаемый, мой земляк, мой друг, мы сейчас как раз готовим вобинар такой восьмичасовой на тему: «Харизма в онлайн», по сути дела, да? Ну, естественно, что бренд – это... Что такое бренд, вообще, да? Как ты понимаешь слово бренд само по себе?

Е. Смирнов: Как воспринимается предприниматель, когда называют его имя. И то, какие эмоции, какие ощущения, появляются у человека с этим именем.

В. Орлов: Ну да, ты прав. Дело в том, что отличает как раз бренд от торговой марки. То есть, бренд – это те ассоциации, весь набор ассоциаций, которые у тебя возникают, когда ты слышишь что-то, вот какое-то название торговой марки, например, Евгений Смирнов, или, скажем, Вик Орлов или Азамат Ушанов, да? То есть, сразу весь набор ассоциаций, которые возникают у тебя об этом человеке, об этой фирме, например, это и есть бренд. Естественно, что эти ассоциации не создаются на ровном месте. Они когда создаются? За счет чего бренд обрастает ассоциациями? За счет того, как он себя представляет в сети. То есть фактически за счет того, как он общается в сети. Ты согласен?

Е. Смирнов: Да, конечно. За счет контента, наверное, да?

В. Орлов: Не только контент. Вот опять-таки смотри, чему посвящен будет вобинар. Вот смотри, кто в И-нете часто рулит? Люди, которые... Ну давай, ответь на вопрос. Кто, по-твоему, в И-нете силен?

Е. Смирнов: То есть силен в плане чего?

В. Орлов: Кому проще завоевать бренд, скажем. Кому проще свой бренд сделать стабильным.

Е. Смирнов: Ну, те, кто дает больше.

В. Орлов: Дает больше. Смотри, у любой информации есть два компонента. Первый – это чисто контентный, да? Вот ты поройся по Рунету тому же, и ты увидишь, насколько много, на самом деле, у людей ценного контента, насколько много курсов интересных, насколько много сайтов полезных, скажем, уроки php, уроки по флешу и так далее, и так далее... То есть полно контента в Рунете. Ты согласен?

Е. Смирнов: Да, конечно.

В. Орлов: Однако смотри. Что губит бренды, которые этот контент представляют? Неумение контент правильно подать. То есть, корявый стиль речи, неумелая речь сама по

себе, неумелый копирайтинг, какие-то ошибки, неумение подать себя перед камерой, если ты видео делаешь и так далее, и так далее, и так далее... Я знаю очень много ребят, я сейчас не называю, у меня курсы просто, много довольно курсов, изумительные курсы по контенту. Но настолько тяжело слушать их, настолько тяжело смотреть то, что они делают, настолько тяжело обучаться тому, что они говорят в своих курсах потому, что у них не отлажены компоненты, не «что сказать», а «как сказать, как подать» это дело, что это их брендам вредит. То есть, на самом деле, форма и содержание должны быть едины.

Я хочу, чтобы люди понимали, что просто знать контент, просто вываливать контент какой-то абы как – это все равно что... Вот смотри, допустим, у тебя есть классный контент, скажем там, по интернет-маркетингу. И ты его вываливаешь на сайте зелеными буквами на красном ярком фоне. Это будет кайф вообще читать? Вот такой юзабилити будет в кайф вообще твоим пользователям?

Е. Смирнов: Нет, конечно.

В. Орлов: Нет. Так вот, смотри. Видишь, какая беда? В том, что люди-то поднатасканы с их технической заточкой мозгов, поднатасканы в том, что такое контент. Кто-то там мастер какого-нибудь php, мастер какого-то flash, мастер, там, css-дизайна, да? А подать его он не может. То есть, получается, что он как Герасим, он сильный, он очень любит собачек за борт бросать ;-), но не может их научить, потому что он немой, ты понимаешь?

Е. Смирнов: Ага.

В. Орлов: В итоге получается, что у тебя на 60-70% эффективность и привлекательность и бренда, и продукта падают. Вот. А вот этому, как ни странно, в Интернете никто не учится и не учит. То есть я, наверное, первый со своей креативной риторикой сюда влезаю потому, что, мне жалко тот контент, который иногда пропадает.

Вот ко мне сейчас ребята обратились с очень хорошим продуктом, я его пока не рекламирую, я пока его ещё не смотрел. Это полный курс по flash'у ActionScript, то есть шикарная штука по flash и css. Так вот смотри, сам курс по себе предполагается хороший, то есть, по идее можно было с закрытыми глазами его сватать, рекламировать: «Да, ребята, классный курс!». То, что ребят я, в общем-то, знаю. Но, пока я не услышу, как эти ребята дают этот курс, пока я не увижу, как этот продукт упакован, пока я не увижу, какая там навигация, в общем, как он выстроен и так далее, я не смогу его рекламировать, даже если очень захочу. Я никогда не рекламирую продукты, которые я не проверил.

Я считаю, если контент хороший, но слаба форма подачи, ну тогда извините, вам нужно работать ещё, ребята. Понимаешь, да? Потому что я считаю, что людей, которые у тебя покупают этот контент, их нужно уважать. Одно дело, когда контент настолько суперуникальный, что люди готовы вообще просто на любой туалетной бумаге его читать и хранить ее веками.

Но с другой стороны, когда есть какая-то альтернатива, и проще пойти куда-то там пожевать, например, в какой-то столовке, чем ждать этого ужина в ресторане, который неизвестно какой будет, и когда его принесет пьяный вообще официант ☺. То есть я об этом говорю, что люди должны уважать тех, для кого они делают какой-то продукт. Окей?

Так вот смотри, на самом деле, технологии бренд-менеджмента, бренд-билдинга – это пошаговая технология выстраивания эффективного общения с твоей аудиторией. Она имеет свои особенности, имеет свои технологические секреты конечно, но это, прежде всего, технология общения. То есть она имеет четкие компоненты, как бы такие контрольные листы, чек-листы, чек-шиты, которых нужно достаточно хорошо так настрогать себе, и прямо вот галочками «Это я сделал, это я сделал, это я сделал, а вот это я не сделал нифига. А вот это я не знаю, как делать». И вот по этим контрольным листам фактически ты идешь и выстраиваешь свою харизму, свой бренд, окей?

Е. Смирнов: Я понял, да, конечно. Очень важные ты вещи сказал по поводу подачи бренда. Слушай, а вот представь, что нас вообще сейчас слушают новички, то есть те люди, которые хотят начать свой бизнес в Интернет. Вот, допустим, человек работал 700 лет на заводе ☺, то есть, что бы ты ему порекомендовал вот сделать прямо сейчас первым?

В. Орлов: ☺ Ну, прежде всего я хочу порекомендовать ему, во-первых, точно, абсолютно точно, дать себе отчет в том, нужно ему это или нет. Это первый вопрос, да? Возможно, человек уже, как хорошая собака такая, настолько привык сидеть в конуре на улице зимой, что ему уже, если его возьмешь его в теплый дом, накормишь его хорошо и дашь ему коврик мягкий войлочный, может он там сдохнет через два дня, я ж не знаю ☺. То есть не все люди готовы, на самом деле уйти из своих... Как бы они не ругались, они редко готовы по-настоящему бросить что то и уйти. Это первое, что нужно преодолеть.

Е. Смирнов: Человек нас слушает, если он подписался на этот курс, у него уже есть намерение какое-то, как ты думаешь?

В. Орлов: Не факт, не факт. Смотри, дело в том, что многие в Рунете занимаются своим коллекционированием информации, коллекционированием курсов. Например, у меня такая тоже беда была, когда я в свое время php тоже интересовался, поскольку я все-таки технарь по образованию, но как бы гуманитарий по ментальному такому складу ума. Так вот, я за него брался несколько раз. И я очень хотел всегда освоить программирование, знаешь, это прикольно так, делать какие-то вещи, очень интересно. И я ленился это сделать, естественно, ленился сесть за обучение, зато я это компенсировал тем, что набрал столько много всяких источников по php, что ты даже представить себе не можешь.

Все, что, наверное, есть, и было, и будет, наверное, в Рунете, я все собрал, не только в Рунете, а еще и за пределами Рунета. То есть, на самом деле, часто сбор этой информации человеку как бы заменяет реальные действия в жизни, то есть, это тоже еще одна большая ошибка, человек собирает что-то, покупает что-то, но на самом деле они ни черта потом не делает.

То есть, я хочу, чтобы человек первым делом определился с этим, потому что дать ему технические знания о том, как писать рекламные тексты, как разрабатывать ниши, как раскручивать свой продукт, как делать, всякие стратегические запуски продукта, эти лонченги, как делать сайт и так далее – это все технологии уже, понимаешь, учиться только, собственно говоря, и нечему. Сел просто, конкретное издание взял, проработал и все.

А вот себя пнуть под зад и захотеть это все на самом деле изучать, я тебя уверяю, это самое сложное. Потому что человек начинает «О, я пойду, буду зарабатывать в Интернете», «О, ребят у меня сосед зарабатывает эти горы, мани-мейкинг, они зарабатывают какие-то бабки немереные, я тоже хочу». То есть, он так прискакал: «Я хочу быть Шварцнейгером, я хочу быть культуристом», да? ☺ Такой тощенький, маленький, дохленький. У него, там, плечики висят, тощенький очень, худенький и совершенно ненакачанный. И он говорит: «О! Я буду теперь Шварцнейгером». То есть, ему нравится конечный результат, он видит, как люди живут, например, работающие в Интернете, как им прикольно, как они по утрам тупо не ходят на работу, не стоят на морозе у автобуса. Но в тоже время, он не понимает, сколько туда нужно реально вбухать труда, а труда вбухать надо. Не мне тебя учить, да?

Е.Смирнов: Немерено, на самом деле.

В. Орлов: Вот! Главное, чтобы человек это понимал, что у него есть перекресток, ему нужно перейти на ту сторону, где есть ювелирный магазин, он заходит и там ему все рады. Но блин, перейти это перекресток нужно по такому долбанному нерегулируемому вообще, он, не регулируемый перекресток, там светофора нет, там такой трафик, что тебя сшибут только так! Либо ты должен на танке туда проезжать, либо ночью ползти туда, чтобы тебя не придавили. Это очень серьезная проблема, которой раньше, наверное, не было, но сейчас она возникла потому, что очень большая конкуренция. Поэтому, человек должен просто

решиться. Если это действительно у него просто уже стало навязчивой идеей - «Я хочу!», вот тогда он готов. То есть «был бы готов ученик, а учитель найдется», как на востоке говорят.

Вот первое, что самое трудное – это действительно заставить себя, вернее убедить себя, что тебе это нужно, и ты с этим справишься. Остальное все просто, остальное – это уже технические моменты. Конкретные источники, как делается сайт, регится домен, чем ты собираешься заниматься, в какой нише ты собираешься себя проявить.

Например, если ты хороший рыбак, ты можешь создать хороший портал по рыбалке, его раскрутить и делать соответствующую цепочку продуктов, это я в книге «Сам себе копирайтер» описывал. Или, например, если ты хороший медик, ты можешь устроить онлайн-консультирование, вобинары, форумы и так далее... и тоже там крутить на этих вещах.

Если ты технарь по природе, ты можешь сделать чисто техническую работу в интернете, то есть ты можешь сделать, например трафиковые, рекламные... доходом себя обеспечить, продавать ссылки и так далее. Чисто seo-шный подход, подход через поисковые системы. То есть, выбор огромен, на самом деле. Вопрос только в том, нужно тебе это или нет?

Я считаю, что первый самый главный вопрос – хочешь ли ты пнуть себя под зад? И не один раз пнуть, а всю оставшуюся жизнь то и делать, что каждое утро себя под зад пинать, потому что тебе нужно встать, нужно сделать какой-нибудь пост в блог, сделать какой-то релиз и так далее. Если ты этого не сделаешь, ты можешь продержаться месяц-два-три без этого. Но я тебя уверяю, что рано или поздно, если ты не будешь заниматься своим брендом, то ты его похоронишь. Это мой совет.

Е.Смирнов: Хорошо. Теперь давай, Вик, подведем такой итог: на один, два, три ты назовешь коротко те ошибки, которые ты обозначил.

В. Орлов: Тогда давай. Только ты думаешь, я их помню? Их очень много было ☺ ну ладно, давай.

Я еще раз повторюсь: самая главная ошибка – это неверие в то, что ты делаешь. Ты упускаешь свою возможность. И знаешь, когда это возникает? Когда ты в реальной жизни очень много проиграл уже. То есть ты работал на заводе, ты не стал директором завода, условно говоря. Или допустим ты всю жизнь мечтал нравиться девушкам, но у тебя как-то не сложилось, как то по жизни тебя пару раз обломали и ты перестал в себя верить.

На самом деле, наше неверие в себя возникает от тех неудач, которые у нас уже были, то есть каждый человек, приходя в этот мир, он очень сильный сам по себе, ты понимаешь? Он очень ресурсный. Потому что 50 миллионов сперматозоидов было – один добежал. Сперматозоид – это ты, например.

Представляешь, насколько ты сильный был, что ты столько ты конкурентов обогнал. А в жизнь мы приходим с такими яркими мечтами, амбициями...и нас потихонечку, раз там обломали, то тут обломали, то папа не дал нам, тут дедушка, тут преподаватель, то еще что-нибудь. В итоге мы теряем наши способности, и мы перестаем во что-то верить.

То есть, мы вроде готовы ехать да, но у нас ножек-ручек уже нету, мы готовы что-то сделать, но у нас слабость, мы уже дрожим, трусим, прежде чем за что-то браться. Вот это действительно реальное доверие к себе самому, реальное понимание, что ты сделаешь это все равно, потому что бросить тебя куда-нибудь в пустыню, ты выживешь, бросить тебя в джунгли – ты доберешься до дома, потому что тебе нужно просто выжить. И это должно человека по жизни преследовать, что ты можешь справиться, если тебе приспичит. Так, давай, будешь справляться не когда тебе приспичит, а когда ты хочешь просто это сделать. Вот тогда все будет нормально.

Вторая ошибка – это недоучет ресурсов, которыми ты располагаешь, и не учет главное времени, то есть, откладывание все на потом – ты не сейчас это делаешь, а делаешь потом когда-нибудь. А потом «когда-нибудь» в один момент не настанет. То есть тебя похоронят просто, и все, и будет написано на могиле «такой-то там Иванов или Вася Пупкин, дата рождения, дата смерти, и надпись: он пытался сделать, что-то лучше».

Он старался, понимаешь, он хотел что-то сделать, но так и не сделал нифига. Чтобы такого на плите не было на могильной, поскольку мы все равно все когда-нибудь коньки то отбросим, но, по крайней мере, мы повеселимся в этой жизни и сделаем то, что хотела сделать, да? Так чтобы этого не было, не нужно откладывать на потом ничего, то есть нужно просто тупо взял с утра, сел, и поехал.

Е.Смирнов: Наверное, классно план писать да? На день или на неделю?

В. Орлов: Знаешь, у кого как. Честно говоря, на план нужен еще один большой план, как этому плану следовать. ☺ Я вот, допустим, планов писать не люблю. Я их пишу, пишу, надо сделать то-то, надо сделать то-то.

У меня по всей квартире и по всему компьютеру разбросаны целая куча различных файлов, бумажек, на которых написано, что нужно сделать. И один где-то большой-большой лист бумаги есть, на котором написано, как собрать эти все бумажки в одно единое целое, в каком порядке их читать и что, наконец, нужно сделать из того, что нужно сделать. То есть, это на любителя. Кто-то более организован, и в бумажках не нуждается.

Я знаю, что Азамат, например, он очень организованный парень, и он все расписывает действительно очень точно, детально, досконально, майдмейкингом занимается там, просто пишет всякие планы. Ну, это его стиль. Он парень организованный.

Я раздолбай, например, по жизни я очень люблю мерить на спонтанности такой, раз – импровизации, обана – раз и все сделал ☺. Конечно, в голове приходится тоже очень много держать, но я предпочитаю работу такого типа. Хотя, конечно, самые ключевые моменты там, планы, задачи, интересные идеи, я всегда, конечно, фиксирую потому, что как без этого? Это твой свай-файл.

Ну и вот так, вот такой подход. То есть совсем не обязательно себя организовывать в письменном виде. Но если ты человек, по жизни начинающий свой бизнес, или тем более меняющий его на что то, то лучше конечно как-то фиксировать, что-то планировать. Иначе, знаешь, ты просто не сможешь взять себя за шкуру и встряхнуть.

На самом деле нужно на потолке писать. То есть, просыпаешься утром, надпись такая на потолке: «работай, сволочь» ☺, ты встаешь и начинаешь работать. Сел отдохнуть или прилег – опять эта надпись «работай сволочь», опять встал и начинаешь работать, понимаешь? Это вот нормально. Ну, вот так.

Е.Смирнов: Слушай... Хорошо, отлично. Тогда сейчас я тебе задам дополнительный вопрос, он уже касается личного характера. Ты, наверное, знаешь, люди очень интересуются личной жизнью авторов, и поэтому я сейчас хочу, чтобы ты рассказал о каком-то своем хобби, или какой-то ситуации, поступке, который тебя сильно научил. Вот что-то такое, о чем не знает твоя аудитория, не знаю я, не знают другие люди из бизнеса.

В. Орлов: Ну, да...слушай, как то это ты так меня врасплох застал. Хобби, на самом деле, у любого творческого человека, а я натура творческая, достаточно много. Что касается хобби. С какого-то момента ты начинаешь понимать, сколько бы у тебя хобби не было, но тебе все они нужны для того, чтобы какую-то идею реально воплотить.

Например, я креативной риторикой интересуюсь. Это профессиональная вещь и одновременно это еще и хобби потому, что креативная риторика – это умение так группировать свои слова, так группировать свои мысли, то есть, это фактически владение

речью для каких-то целей, достижения какого-то результата. И в устной речи, и в письменной речи, в любой ситуации, где нужно просто на кого-то повлиять с помощью чего-то, относящегося к лингвистике. Но, смотри, у меня одно из образований – это джазовая гитара, то есть, я параллельно как бы еще и музыкант.

Естественно, что я, когда занимаюсь креативной риторикой, я включаю правое полушарие потому, что правое полушарие генерирует какие-то образы. А в креативной риторике, в копирайтинге, в Интернете вообще невозможно без какой-то правополушарной деятельности, без воображения, без фантазии и так далее, и так далее. Естественно что, поскольку навыки уже существуют написания песен, сочинения музыки – это все помогает. Хобби, тем не менее, помогает основной работе.

Тот же самый, например, Вадим Ласто. Вадим Ласто – очень такой высококлассный, профессиональный программист, php-программист. Ну, кто его не знает, я даже не знаю, в Рунете его все знают. Вадим, он прекрасно пишет хокку, например, то есть, это вот эти японские трехстишья, которые в принципе тоже никакого отношения к программированию не имеют. Это как бы хобби. Но, на самом деле, в какой-то момент времени хобби перестает быть хобби. Потому что, что остается чистым хобби? Например, стремление жрать водку или, например, там пить пиво, или ухаживать за девушкой... вот это может быть хобби за пределами твоей работы. И то!

Смотри, поскольку в интернете работают люди, достаточно, творческие, то им для вдохновения необходимо какое-то такое подстегивание правого полушария. На самом деле, ну не водку же жрать, да? ☺ То есть, можно же выпить рюмочку, пивка хлебнуть, но на самом деле для правого полушария требуется нечто иное.

Требуется, какая-то раскрепощенность, какая-то новая игра, то есть, допустим, если я занимаюсь, скажем, копирайтингом, то мне может помочь мое старое хобби – это игра в шахматы.

Я когда-то был кандидатом в мастера спорта по шахматам, то эти умения, навыки просчитывания ситуации, просчитывания стратегию, просчитывание цепочек предложений, которые нужно вставить, включить, чтобы он подействовал на твою аудиторию – это все тоже все как то связано с шахматами. То есть, я даже не знаю, как тут вычленишь, как отделить хобби от основной работы.

Я считаю, что все мои увлечения, они достаточно связаны с моей основной работой. Ну, естественно, что в основном это музыкальная и стихотворная деятельность потому, что я не столько люблю прозаические вещи сочинять, сколько всегда любил делать хорошие такие жесткие стихотворные формы. То есть, это, я считаю, профессионально могло создать в свое время свой собственный бренд. Потому что ты этими вещами занимаешься и ты можешь делать их достаточно быстро, хорошо и качественно, то ты не испытываешь проблем ни с какой креативной риторикой.

Ты знаешь и риторические фигуры, ты знаешь и технику воздействия, и фактически у тебя не возникает с этим проблем. Поэтому и своих учеников я обучаю по такой специальной программе, обучаю их все это делать, чтобы они могли сесть и написать, что они хотят, и написать так, как они хотят, и добиться при этом результата, и получить при этом тот кайф, который ты получаешь, когда имеешь дело с очень качественным хобби. Вот так.

Е.Смирнов: Понятно. Ты вот php научился все-таки? Вопрос от меня лично ☺.

В. Орлов: Ну, ты знаешь, я не скажу, что я его знаю на уровне Ласто, Святослава Маслова или скажем там Саши Долгова. Естественно, что они профи, они только этим и занимаются. Но для моих целей я могу в принципе сделать то, что мне надо, разобраться там практически любой код и сделать, если мне срочно потребуется что-то сделать, я это сделаю,

конечно, понимаешь. Я понимаю этот язык программирования, я могу разобраться, как он устроен, что-то там оптимизировать. Но, естественно, если я делаю серьезный движок, например серьезный там скрипт, где важна безопасность, я, конечно, обращаюсь или к Вадиму Ласто, прошу его там помочь, или, по крайней мере, посмотреть что там и как, либо к тому же Саше Долгову, либо к своему кодеру прекрасному, это Святослав Маслов. Естественно, что это профессионалы.

Ты понимаешь, какое дело. То есть, допустим, человек сам себя может вылечить от простуды, он может себя вылечить, например, голова у него болит, или там прыщ какой-нибудь намазать йодом ☺. Но, если речь стоит о том, чтобы, например, какие-то серьезные у себя процессы в организме поправить, все-таки он идет к профессионалу, согласись.

Е.Смирнов: Я понял. Ну, такое яркое сравнение, очень понятное.

В. Орлов: Да, да, да. То есть, просто сферы применения, сферы определенной градации задач и проблем, которые лучше решать вместе с профессионалом. До этого уровня я справляюсь.

Е.Смирнов: Самому трепанации мозга сложно делать ☺

В. Орлов: Можно, ну почему. Сложно, да, ты правильно сказал, но можно. Некоторые всю жизнь пытаются себе это сделать ☺

Е.Смирнов: Для меня удивительно, как ты, являясь творческой натурой, занимаешься и технологическими вещами, как php. Я никогда этим не занимаюсь, мне это просто не интересно, и просто даже не люблю все это дело, разбираться.

В. Орлов: Вот и смотри, дело в том, что, во-первых, я все таки по образованию технарь, то есть, я закончил нефтяной институт в свое время, в общем-то, я нефтяник по природе своей, то есть, по профессии. По природе, конечно, я никогда не был нефтяником, но по профессии я нефтяник ☺. То есть, я могу в этой нише спокойной работать, где-нибудь там, на танкере плавать ☺, или на собственных нефтебазах, на газохранилищах, то есть, я мог спокойной это сделать. Но я это не очень хотел делать, не очень, честно говоря, и любил. Но остаюсь по натуре все-таки технарем. Технарь – это человек, который очень хорошо ориентируется в творческой компоненте потому, что технарь это человек, который хорошо может просчитать творчество, скажем так.

Но, одновременно, я очень люблю вещи, которые предсказуемы, то есть, мне нравится что-то получать на выходе, какой-то продукт. Если я, например, делаю какой то, скажем там, минисайт, или какой-то продающий текст, который я хочу чтобы максимально хорошо работал.

Опять-таки смотри: сам текст – это контент. Это контентная компонента. Но тебе нужно, чтобы это все было гармонично, чтобы и форма подачи этого контента, и сам контент были увязаны. А вот форма подачи может наткаться на какую-нибудь недоработку в php, например. Например, ты сделал что-то, а оно у тебя ну не правильно выглядит, нехорошо там парсится и так далее, и так далее.

То есть, фактически ты свой контент разрушил неумением держать кисть, скажем так. То есть, ты сделал как бы так рисунок, женщина, вроде это женщина похожая на стене там, но ты такой кистью дурацкой работал, что рисунок не красивый ☺. То есть идея хорошая – нарисовать женщину, это контент, а вот сделал ты его не качественно. Ты же не будешь там бежать, звать каждого второго, на улице останавливать и говорить: «Знаете, вы не умеете кисть держать? Вы, на самом деле, рисовать умеете? Помогите мне нарисовать женщину, пожалуйста. Я вот в голове держу хорошую, красивую картинку, но вот не могу ее нарисовать». Ты понимаешь, какое дело?

Е.Смирнов: Да

В. Орлов: Это как раз и происходит, когда ты отказываешься от какой-то компоненты, скажем, связанной с интернет-бизнесом. То есть, я хочу минимально владеть всем инструментом того, что приносит мне эстетическое удовольствие. Если я сделаю рисунок, я хочу сделать его так, чтобы он мне нравился. Я не скажу, чтоб его забрали в какой-то музей, да? ☺ Но я хочу знать искусство живописи, искусство рисования на таком уровне, чтобы моя идея, которая в голове, она была мной реализована на этой стенке, и мне не пришлось бы для этого на аутсорсинг вызывать другого художника. Вот php это такой же инструмент, такая же кисть.

Либо ты, хотя бы немножко владеешь и ты в принципе делаешь что угодно, либо ты не владеешь, и должен каждый раз бежать к кому-то за помощью. Это то же самое, что вот, смотри: я, допустим, копирайтер, то это не значит, что я не должен владеть скажем там технологией, как закатать сайт например через http-клиента на хостинг, да? Ты же понимаешь что это необходимо?

Е.Смирнов: Ну, вот php это как бы уже в область, когда идет, html понятно нужно всем овладеть и css базовыми навыками, но вот на php, это как бы скрипты уже пишутся. Я вот хотел у тебя спросить, вообще относительно себя сейчас разговариваю. Забавно то, что наш разговор об ошибках плавно перетек в личную такую беседу ☺

В. Орлов: Но вот так и должно быть, это же креативная риторика ☺

Е.Смирнов: Короче, я вот, допустим, не знаю php, иногда мне приходится смотреть код каких-то скриптов потому, что в последнее время делаю под себя всё, абсолютно, затачиваю все скрипты под себя. И вот в связи с этим нужно ли мне изучать php, если я не люблю этим заниматься? То есть, это как необходимость, или...

В. Орлов: Жень! Жень, вопрос такой: нужно ли тебе мастурбировать, если ты не любишь это занятие? ☺

Е.Смирнов: ☺

В. Орлов: Скажи, ну вопрос странный, понимаешь? Ты посмотри, какие сайты есть интересные по хокку у того же Вадима Ласто. Вот хокку – это чисто правополушарная вещь, это эстетика, это поэзия, да? То есть, например хокку-сан. То есть, хокку-сан это, по-моему, хом или рум или что-то такое, ну, в общем, найти не сложно. Смотри, там изумительнейший совершенно хокку, то, что Вадим сам сочинял как-то там еще, но одновременно это все висит на, совершенно потрясающей силы, движке, сделанным самим Вадимом, понимаешь? То есть, настолько это все хорошо раскручено, настолько все это любится поисковиками, что просто человек получает кайф, от того что он сделал. Я еще не знаю, что Вадим любит больше – хокку или php, например ☺. И я очень уважаю его за это, что он может совместить в себе и правое полушарие, и левое. То есть, человек, который просто умеет любить и то, и другое.

Если ты не любишь чего-то. Ну, знаешь ведь, ты не будешь жить с нелюбимой женщиной, ну это же бред да? Ты, по крайней мере, будешь просто ней мучиться? Но она будет тебе готовить, например, жрать, она будет тебе стирать. Ну, либо сам учишь все это делать вообще, либо тогда нормальную жену себе находи, которая тебя любить еще будет, и которую ты будешь главное любить ☺.

Потому что делать то, что тебе не нравится – это страшное дело. Люди большинство работают вот как раз на заводе, привыкают к этому, убеждают себя, что им это нравится. На самом деле, они просто уже конвейерные крысы. Сидят, сидят там, пашут, пашут, пашут и уже не знают, куда им деться. Им это не нравится, но они это делают.

Если тебе не нравится код, полностью изучать php, хотя там есть много интересных вещей, на самом деле. Ну, прикольно просто – ты меняешь что-то и видишь, как это все меняется, например, визуально на экране. То тебе либо нужно учиться это любить, поняв,

насколько это в кайф, когда ты полностью руководишь всем процессом, и ты можешь повлиять на что-то своими собственными руками.

На самом деле, это изумительная вещь, когда ты что-то меняешь, и это меняется прямо у тебя на глазах, и ты добиваешься цели, сам что-то там поковыряв гвоздиком, ты добиваешься цели и видишь, что сам это сделал ☺. Это потрясающая вещь, на самом деле. А можешь просто кому-то это слить, и пусть кто-то это делает за тебя, а ты будешь видеть только конечный результат. Но знаешь, это, то же самое, что, допустим, готовить себе пищу любить, наслаждаться процессом там чистки картошки, варения куска мяса, или просто пойти в столовку и там тупо нажраться, или пойти в Макдональдс сожрать там гамбургер, или пойти та в хороший кабак ☺.

Ты знаешь, я, например, очень люблю китайскую кухню, ну восточную кухню, поскольку у меня детство и юношество, они были связаны тесно с Китаем, с китайской философией, с китайским боевым искусством и так далее. Естественно, что я увлекался и всеми этими делами. Что меня прикалывало всегда тогда на Востоке: у них есть несколько великих вещей, которые они считают, что в мире больше нет. Это вот китайская живопись Гохуа, китайская медицина, китайское искусство...вернее китайская кухня. Вот тут три вещи, которые, в общем-то, связаны между собой. Еще китайские боевые искусства, но это уже к медицине ближе.

Так вот, смотри. Любой мастер боевых искусств, как и в Китае, так и в Японии, любой, скажем, тот же самурай, он прекрасно владел искусством стихосложения, не потому что он там должен был им владеть, а потому, что он считал себя гармоничным человеком, он считал себя настоящим самураем, если он мог, например, там икебану сделать, и он мог одновременно мечом разрубить кого-то на мелкие кусочки.

Он находил, например, эстетику в том, чтобы сделать какую-то там фигурку оригами, ёжика сложить из бумажки и поставить себе дома в нише, у них такие нишки были, доканомы назывались, он там поставил этого ёжика, и там у него стоит такая большая красивая икебана, в стиле офигенном каком-то. И, одновременно, мог выйти, тупо сесть на песочек беленький, достать ножичек и вскрыть себе живот, чтобы кишочки очень аккуратно, очень красиво на этом белом песочке красным расцвели, ты понимаешь? То есть он мог себе сделать харакири, и все это было эстетично.

Почему восток нас так сильно обошел? Потому что там не разделяли на хобби и увлечения. Не было у самурая хобби и увлечения. Был просто самурай. Была его натура, которая просто говорила: есть понятие гармония. До сих пор на востоке, например, есть три предмета любования: это цветы, это снег и это луна. Люди, которые умеют видеть жизнь очень целостной, люди, которые умеют подходить к вещам и к своей жизни как к сочетанию хобби и не хобби, а вот сочетанию творчества и просто рутины, которые могут из творчества сделать работу, а из работы сделать хобби – вот эти люди преуспевают, ты понимаешь?

Поэтому то, что ты сейчас, например, не любишь php, означает что ты пока еще свое дао не нашел, да? ☺ То есть, ты, по крайней мере, на пути нему стоишь, потому что на самом деле, когда ты поймешь, как тебя прет от трех строчек кода, точно также как тебя прет, например, от хорошего абзаца копирайтинга, то ты скажешь: «Вау, я прозрел. Теперь я понимаю, что такое кайф ловить от работы в Интернете» Ну вот так же в принципе, как я ловлю его периодически. ☺

Е.Смирнов: Понятно. Наверное, все-таки стоит попробовать php заняться.

В. Орлов: Попробуй, попробуй, это не мешает. Но я никому не говорю, что надо это делать. Надо – значит, это не хочется. Просто это не надо делать, это придет само, когда ты поймешь что это в кайф. Окей.

Е.Смирнов: Хорошо. Сейчас мы перейдем ко второй части нашего семинара, которая будет доступна вам, уважаемые слушатели, в качестве отдельного предложения в конце курса, на который вы подписались. Вы получите специальное письмо со ссылкой на текст-описание, спустя пару дней после прохождения вот этого курса. Поэтому будьте, пожалуйста, очень внимательны к входящим письмам, особенно от меня и от Виктора, в первые дни после окончания курса.

Итак, вторая часть курса будет включать ответ на очень интересный, любопытный такой, интригующий вопрос. Ты готов?

В. Орлов: Я-то готов всегда, Жень. Я слушаю тебя внимательно.

Е.Смирнов: Хорошо, представь следующее...

Продолжение во второй части, которая будет доступна Вам после получения всех писем бесплатного 7-дневного аудио-курса «Ошибки наших учителей» - www.7master.ru