

Как это работает?

Подготовная инфобизнеса

Давайте вернемся к треугольнику инфобизнеса и еще подробнее рассмотрим каждый отдельно взятый угол.

Первый угол треугольника инфобизнеса — это семинары, тренинги и любой другой вариант **активного (то есть не самостоятельного) обучения**. Университет, например, это тоже активное обучение.

Второй угол — **пассивное (то есть самостоятельное) обучение**. Здесь располагаются разнообразные инфопродукты: книги, тренинги «в коробке», видео — все, что человек может взять и самостоятельно проработать, обучаясь по какой-то системе.

Третий угол треугольника — это **активная работа тренера**. Например, коучинг и консалтинг.

Такая работа может осуществляться один на один или в мини-группах. Либо как помощь лично клиенту, либо как работа над бизнесом клиента. Иначе говоря, вы можете либо помочь клиенту что-то понять (коучинг), либо помочь что-то сделать (гибрид коучинга и консалтинга).

К этому же углу инфобизнеса относятся и сервисы. Мы зачастую продаем *dope-fog-you* сервисы, где вместо того, чтобы человек делал что-то сам, он говорит: «Слушайте, давайте я вам просто заплачу в три раза больше, но сделайте все за меня».

Начало пути к своему инфобизнесу

Когда человек приходит и видит вас в первый раз, ему нужен максимум информации, потому что у него есть проблема, есть некая «боль», которая его мучит, и он, соответственно, хочет от нее избавиться.

Обычно мужская психология подсказывает следующее решение: мы идем в книжный магазин и покупаем килограмма четыре книг на какую-то определенную тему, чтобы разобраться в «боли». Мы отправляемся на тренинги по той же

причине и начинаем активно потреблять информацию, пытаюсь понять, что именно нам нужно сделать, чтобы из этого положения выйти.

Как вылезти из ямы?

Сделали первый шаг: разобрались, какая у нас проблема, какого рода имеющаяся «боль». Поняли: хорошо, чтобы вылезти из этой ямы, во-первых, нужно прекратить ее копать дальше, во-вторых — выстроить ступеньки, в-третьих — по ним вылезти.

Не обязательно сразу вылезли из ямы, но уже поняли, что надо делать.

Возникает следующий вопрос: а как это сделать? Мы вас учим, ЧТО сделать: напишите книгу, проведите тренинг, сделайте инфопродукт, то есть ЧТО сделать — понятно, а КАК сделать — нет.

Человек понял, что хочет менять ситуацию, и он уже готов это делать, но не знает, как. И для решения вопроса, как именно что-то сделать, мы приходим на тренинг и начинаем глубокое копание с более глубоким изучением.

Сидим на сайтах сутками, качаем все, что можно выкачать, читаем книги, проходим семинары, слушаем, записываем, конспектируем, пытаемся разобраться, как это сделать.

Допустим, нашли способ: чтобы вылезти из ямы, необходимо выстроить лестницу. Лестница строится: две палки, между ними ступеньки. Замечательно!

Вопрос тридцати минут или одного вечера?

Следующий вопрос, который сразу же возникает: а как это сделать правильно? Как сделать быстро? Как сделать хорошо? Как сделать оптимально?

Причем самое интересное, что такая информация нам на самом деле совершенно не нужна!

Например, ко мне сегодня в очередной раз подошли: «Я готовлюсь открыть свой бизнес. Вы можете мне в этом помочь?»

Я отвечаю: «Слушайте, это вопрос одного вечера! Просто заходишь на сайт, скачиваешь анкету, заполняешь ее, распечатываешь, несешь в налоговую — бизнес открыт! Что тут готовить? Надо просто взять и сделать».

Но люди всегда спрашивают: а как лучше это сделать? На каком сайте? А на каком именно сайте лучше? А где объясняют? А может быть, мы кому-то заплатим, и они сделают это за нас?

В общем, у людей в голове огромное количество мыслей, которые мешают им что-то сделать. Это нормально, многие себя так ведут.

Кто бы меня заставил

Следующий этап: люди спрашивают, а как же сделать лучше, чем есть сейчас?

Мы их учим: если делаешь вот так — получается медленно, вот так — получается средне, а вот так — получается быстро.

Как только они поняли, как сделать лучше, они говорят: «Я все понимаю. Вот только кто бы меня заставил все это сделать? Я знаю, ЧТО надо делать, я знаю, КАК надо и я знаю, КАК ЛУЧШЕ надо, но не делаю ни черта все равно! Кому бы мне заплатить, куда бы мне пойти, чтобы меня кто-то заставил? Я готов платить за то, что меня кто-то будет пинать».

Обычно после этого они отправляются на тренинг или к коучу, где их начинают пинать. У кого как: кто хочет в группе, в тусовке — идут на тренинг, кто хочет индивидуально и быстро — идут к коучу. Их пинают, после чего они, конечно же, получают определенные результаты.

Успех чужими руками

Все люди одинаковы. Вся фишка в том, что в нашей жизни результаты появляются от того, что мы что-то делаем. А ДЕЛАТЬ мы особо сильно ничего не любим. Терпим, конечно, но не так, чтобы с большим удовольствием.

Именно поэтому дальше люди говорят: «А как сделать так, чтобы этого же добиваться, но чужими руками, чтобы не самому делать, а чтобы кто-то сделал это за меня?»

«Не вопрос! Давай я тебя научу», — говорим мы, предлагая тренинг или коучинг. Дальше учим человека, как это сделать чужими руками.

Как же всем этим управлять?!

Следующая проблема, которая возникает у человека: как же всем этим управлять? Одни фрилансеры пропадают, другие просят больше денег, третьи обещают, но не исполняют — большая проблема!

Именно поэтому на следующем уровне мы учим людей, как получить результат чужими руками без проблем.

Парадокс

Теперь, когда они уже все умеют сами, когда у них уже все умеют фрилансеры, и когда они уже умеют делать все без проблем, обычно они приходят и говорят: «Слушай, а сколько тебе заплатить, чтобы ты за меня все это делал? Я не хочу больше этим заниматься. Я научился, и поэтому заниматься этим не хочу». Парадокс!

Иначе говоря, человек думает, что пришел к вам, чтобы что-то сделать, а на самом деле пришел к вам, чтобы что-то узнать. Мало того, когда он все узнал, он делать больше ничего не хочет! Соответственно, для нас это замечательно: мы это делаем за него и берем за это отдельные деньги.

Типичный пример

Типичный пример всего вышеописанного на практике. У нас есть книга «Хочешь денег? Возьми и напечатай! Как сделать свой бестселлер за три выходных».

Хочешь узнать, как написать свою книгу за три выходных? В книге написано, как именно это делается. Алгоритм прост:

придумал тему, составил план, записал текст на диктофон или провел вебинар, отдал полученное наборщику текста или набрал его сам. Дальше — отредактировал текст, сверстал, добавил картинки, обложку по шаблону — получилась книга.

Просто? Просто. Никаких сложностей. Все, кто проходил этот тренинг, все, кто сделал эти шаги, — все добиваются определенного результата. Причем верить в результат не нужно, так как это отчуждаемая технология, которая хорошо работает вне зависимости от того, веришь ты в нее или нет. Надо просто делать.

Но есть люди, которым это непонятно. Например, недавно я (Андрей) был на конференции по коучингу, где выступала сертифицированный коуч коучей и тренер тренеров. Она поделилась тем, что уже шесть лет пишет книгу по коучингу и, может быть, когда-нибудь ее напишет.

Мне очень хотелось спросить, почему бы ей не выбрать для книги ту тему, в которой она хотя бы немножечко разбирается? Потому что невозможно шесть лет писать книгу, в теме которой хоть что-то понимаешь.

Даже если ты не очень хорошо разбираешься в теме, можно все сделать за три выходных! Книга пишется за три дня, за неделю, максимум — за месяц-два, если очень неспешно работать. Но вот шесть лет — это, по-моему, уже перебор.

Аутсорсинг результата

Следующий этап. Люди прочли книгу, приходят и говорят: «Слушайте, вот я все понял. Я знаю, как писать книгу, но она никак не пишется!»

Открываем секрет: чтобы книга писалась, ее надо писать.

Что же сделать человеку, у которого книга никак не пишется? Идем на тренинг. Раз в год запускаем тренинг, в котором заставляем человека написать книгу.

Вот он наговорил свою книгу на диктофон. Теперь надо перенести полученное в текст. Но это же долго: самому текст набирать, самому править. Очень долго!

Поэтому следующий шаг к своей книге: как это аутсорсить? Давайте, я контент выдам, а вот остальное кто-нибудь наберет, кто-нибудь отредактирует и сделает рерайт.

Мы с удовольствием берем деньги и сдаем все это на аутсорсинг.

А потом человек говорит: «Слушайте, сколько вам заплатить, чтобы вы просто книгу написали? Я вообще не хочу этим заниматься! Вот аудио- и видеозаписи моих выступлений. Соберите из них что-нибудь, придумайте название и просто покажите мне финальный результат в виде готовой книги через полтора-два месяца».

Мы, конечно же, соглашаемся помочь и таким клиентам. Разумеется, совсем за другие деньги.

Две книги за две недели

Однажды мне самому надоело общаться с клиенткой в коучинге, которая два с половиной года писала книгу, поэтому я сделал ей следующее предложение: «Давайте, мы сами возьмем и напишем вам две книги за две недели. У нас есть две видеозаписи ваших выступлений с мастер-классами, так?» — «Да». — «Отлично! Через две недели у вас будет две книги с вашим именем, сделанные из материалов ваших мастер-классов. А потом мы скажем, сколько это стоило, и вы нам заплатите. Согласны?» — «Согласна».

И мы буквально за две недели сделали книги: написали текст, добавили иллюстрации, сверстали, напечатали первый тираж и отдали клиентке. На выставке через месяц она уже показывала и продавала свои книги.

Вы бы видели, что с человеком творилось, когда она в первый раз взяла в руки свою книгу!