

*Игорь Сидоров*

# Трамплин успеха



# Предисловие

С каждым днем все больше наших сограждан вступают в индустрию сетевого или многоуровневого маркетинга (Multilevel Marketing, MLM). Миллионы людей во всех странах с помощью MLM, бизнеса XXI века, нашли новых друзей, обрели финансовую стабильность, а значит, уверенность в своем будущем.

К сожалению, в нашей стране пока еще мало кто понимает все возможности, которые открывает перед людьми этот путь к успеху и благополучию. Да это и не удивительно: ведь MLM как индустрия насчитывает не менее полувека, а в нашу страну и в страны бывшего СССР сетевой маркетинг пришел чуть более 8 лет назад. Наверное, поэтому и мало пока материалов, из которых люди могли бы больше узнать об этом бизнесе.

В школе и вузах сетевой маркетинг не преподается, в книжных магазинах книг по сетевому маркетингу не продают, а в средствах массовой информации публикуются в основном негативные материалы об MLM.

Безусловно, MLM-компании предлагают литературу различных авторов о многоуровневом маркетинге, в большинстве своем издаваемую собственными силами. Как Правило, авторы этих книг -американцы. Знаменитые, добившиеся успеха, талантливые, воспитавшие не одно поколение сетевиков, они предлагают нам воспользоваться для достижения наших целей американскими методами.

Вне всякого сомнения, их опыт очень ценен. Они -первопроходцы. Они показали, что без огромных капиталовложений и рисков, только за счет собственного труда и упорства можно достичь финансового благополучия и, более того, быть востребованным людьми.

Но если слепо использовать зарубежный опыт, не адаптируя его к нашей действительности, менталитету и национальным особенностям, то можно не только не добиться поставленной цели, но и получить совершенно противоположный результат.

В 1999 году, когда был издан первый тираж этой книги, “о вступительной статье автор написал: “Но, к сожалению, книг, обобщающих российский опыт, практически нет”. Прошло три года. И за это время десятки российских авторов выпустили великолепные книги, в которых они делятся секретами своего успеха.

Это А. Синамати (“MLM - путь к успеху”, “Путеводитель дистрибьютора”, “Женщина, которая живет”), С. Всехсвятский (“Технология анализа маркетинг-планов”), Ковалев (“Законы природы и MLM”), В. Дубковский (серия книг “Школа мастеров”), С. Ребрик (“Быть или не быть...” ) и многие другие.

За это время выросло и окрепло такое общеиндустриальное издание, как газета “Хорошие Новости”. В Интернете появились как индивидуальные сайты MLM-компаний, так и общеиндустриальные сайты, такие как [mlm.com.ru](http://mlm.com.ru) и [mlm.ur.ru](http://mlm.ur.ru).

Все эти печатные и виртуальные издания, обобщая мировой и российский опыт, делают реальные шаги в популяризации сетевого маркетинга, столь необходимые для тех людей, которые хотят что-то изменить в своей жизни к лучшему.

И очень приятно, что в сегодняшнем информационном многообразии книга Игоря Сидорова “Трамплин успеха” вызывает постоянный интерес. Автор, не претендуя на глобальные умозаключения о сетевом маркетинге, решил подселиться своими

наблюдениями, опытом, успехами и неудачами. Ведь российский опыт для россиян значительно ближе и понятней, чем американский или любой другой.

Определенные знания об MLM автор получил из различных источников: книг, школ, семинаров, презентаций, личного опыта и множества встреч с совершенно разными людьми. И помня закон “Получая - отдавай”, он искренне делится всем этим с вами.

Мы будем очень рады, если “мысли вслух” Игоря Сидорова о сетевом маркетинге найдут отклик в вашей душе или послужат ответом на уже стоящие перед вами вопросы.

# Философия денег

*«Я обнаружил, что проще все-таки стать богатым, чем объяснять всем, почему это не получилось».*

*Джим Рон*

При рождении каждый человек получает возможность жить в счастье и благополучии.

**Понятие счастья - у каждого свое.**

А что нужно, чтобы реально стать благополучным человеком? Есть различные пути достижения этой цели.

Но сначала давайте обсудим: без чего не может жить каждый человек?

*«Есть три вещи, от коих никто никогда не устает: жизнь, здоровье и достаток».*

*Е.П. Блаватская*

В достатке жить веселей. А имея деньги, легче сохранить здоровье.

Давайте поговорим о деньгах.

**Деньги - это энергия.**

Как к любой энергии, к деньгам надо относиться бережно.

Кто не умеет правильно пользоваться этой энергией, у того никогда не будет денег.

Заметьте, только невежественные люди относятся к деньгам пренебрежительно.

И задача любого человека - овладеть этой энергией с пользой.

Ведь энергия денег может быть и созидательной, и разрушительной.

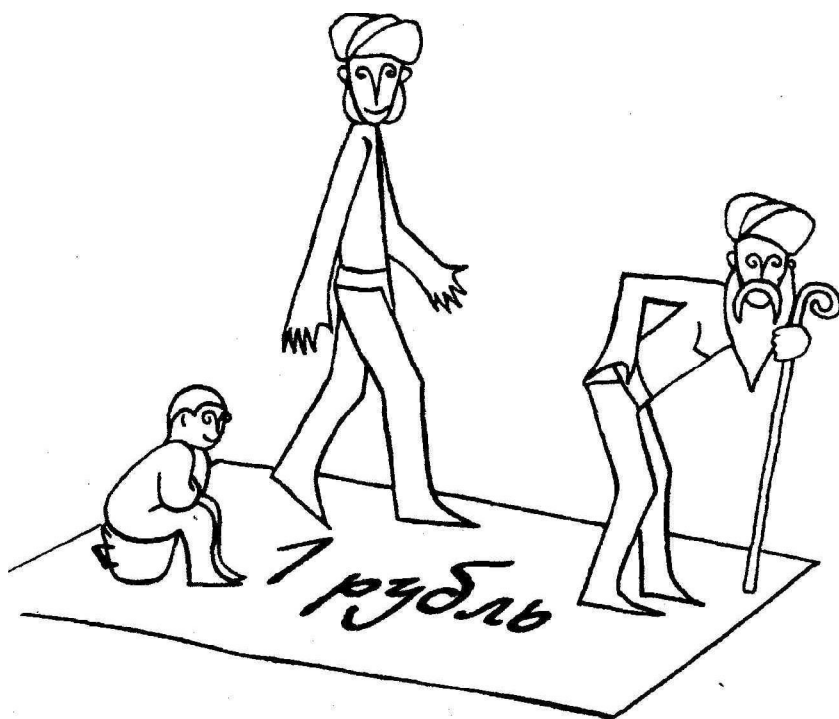
Атомная энергия работает и в атомной электростанции, и в атомной бомбе.

В созидании и в разрушении.

Но даже созидательная энергия может из-за невежества превратиться в разрушительную.

Чернобыльская трагедия - пример пренебрежительного отношения к атомной энергии.

Большинство финансовых крахов - пример пренебрежительного отношения к денежной энергии.



Мы рождаемся, учимся, работаем и выходим на пенсию. И на любом этапе жизни мы постоянно нуждаемся в деньгах.

И если рассмотреть нашу жизнь с точки зрения денег, то ее можно разделить на три основных этапа: дотрудовой период (детство), трудовой период (активный) и послетрудовой период (пенсионный).

Конечно, детский период для нас - самый приятный: мы играем в те игры, в которые хотим. Дружим с тем, с кем хотим. У нас мало обязанностей, зато много времени и свободы. Этот период также можно назвать периодом учебы, т.к. сначала мы учимся говорить, потом ходить, затем получаем необходимые знания и навыки, чтобы добиваться успеха в следующем периоде, когда мы начинаем работать. Пока мы учимся, мы ничего не зарабатываем. Наоборот, в нас вкладывают деньги родители.

В период работы мы начинаем зарабатывать и, если задумываемся о завтрашнем дне, часть средств откладываем на будущее.

Но рано или поздно мы перестаем работать и переходим в пенсионный период.

Причины здесь могут быть различные: состояние здоровья, возраст, семейные проблемы, уровень квалификации, безработица и т.д. Заканчивая активный период, мы перестаем зарабатывать деньги. Но если мы не зарабатываем деньги, то, естественно, наши доходы падают.

А Вы знаете, как называется пенсионный период в развитых странах? “Свободный период” или “Период путешествий”. Он очень схож с детством - много времени и свободы. И вполне нормально, что почти каждый человек мечтает, чтобы наступил не пенсионный период, а период отдыха. И при этом - чтобы он наступил как можно раньше. Чтобы еще были силы им насладиться. Ведь в этот период у человека есть много свободного времени, и он может себе позволить делать то, на что не хватало времени, пока он работал.

Имея много свободного времени, нам, конечно, хотелось бы осуществить то, что мы не могли сделать в период работы. В активном периоде у нас просто не было времени получить то, что мы хотим: мы зарабатывали средства к существованию.

Нас давно перестали удивлять иностранные старички и старушки в шортах и с видеокамерами в руках, гуляющие по улицам наших городов. И никакие это не миллионеры. Просто у них много свободного времени, а накопленные денежные средства позволяют им это время проводить, как им хочется. То есть они не в пенсионном периоде, а в периоде путешествий.

*‘Достаток в старости - продление молодости’*

*Ч.Лэм*

Но накопить на будущее можно только в период, когда мы работаем. Так как в детстве мы еще не зарабатываем, а в Свободном периоде - уже не зарабатываем.

*В этой книге как раз и говорится о том, ЧТО поможет нам получить реальный шанс приблизить этот период, причем с очень приличным заработанным капиталом.*

*Это ЧТО называется “MLM”! Именно система сетевого маркетинга дает возможность за 5-10 лет создать такой капитал, который позволит наслаждаться свободным временем, не беспокоясь за свое финансовое будущее.*

## Два пути

*А каким путем можно накопить необходимый капитал?*

- 1. Тратить меньше.*
- 2. Зарабатывать больше.*

Чтобы тратить меньше, не ущемляя себя, мы используем дисконтные системы, системы скидок и льгот. А чтобы зарабатывать больше, надо иметь высокооплачиваемую работу.

И даже если она у вас есть сегодня, нет никаких гарантий, что зарплата будет расти, фирма процветать, а вы - продвигаться вверх по служебной лестнице.

К сожалению, часто карьера зависит не только от профессиональных навыков и экономической обстановки в стране. Мы уже сталкивались с ограничениями профессионального роста из-за национальности, возраста, состояния здоровья, из-за принадлежности к той или иной политической партии, из-за пола, а порой и из-за того, что Ваш руководитель боится, что Вы займете его место.

Как тут не вспомнить анекдот:

*Директор вызвал начальника отдела кадров и приказал:*

*- Найдите на нашем предприятии молодого, способного и инициативного человека, который с течением времени мог бы занять мое место.*

*- А потом?*

*- Как только найдете, немедленно увольте. Да что там говорить: попробуйте просто найти приличную*

*работу, если вы не владеете в совершенстве иностранным языком, компьютером, не имеете водительских прав, ваши ноги не растут от ушей и вам всего 20 лет или уже за 40.*

При этом сама жизнь учит нас: если работать по найму, никто не сумеет заработать больше, чем ему выделили. Никогда финансовой независимости не достигнешь, работая на другого. Более того, ты все время зависишь от своего шефа и его настроения.

Только создав собственное дело, можно достичь финансового успеха.

Но собственное дело, особенно в нашей не очень стабильной стране, связано с большими капиталовложениями и огромным количеством рисков. Чего стоит только один августовский крах банковской системы в 1998 году!

Есть более доступный путь, который подходит буквально для всех: вступить в MLM-индустрию.

Именно система MLM, где успех руководителя напрямую зависит от работы его сотрудников, где нет ограничений в объеме заработка, позволяет получить каждому желающему то, чего он хочет. Только в этой системе можно услышать от руководителя: “Уважаемый коллега! Чем я Вам могу помочь, чтобы Вы стали еще успешней в нашем бизнесе?”

Именно в MLM действует принцип: чем успешнее сотрудники, тем шире улыбка их руководителей.

## Кто мы?

Животные живут по законам, раз и навсегда установленным природой. Весной гуси летят на север, осенью - на юг. Так было, есть и будет - для гусей.

Человек - единственное живое существо на нашей планете, которое может 40 лет жить плохо, а на 41-м году достичь невиданных ранее успехов. И, как правило, происходит это тогда, когда человек понимает, что он не гусь.

Но и на человека оказывает огромное влияние окружающая среда. Мы всегда являемся отражением той среды, в которой находимся. И в зависимости от наших целей, мы и выбираем наше окружение.

Мы завели собаку. И, естественно, теперь общаемся с соседями по дому, у которых тоже есть собаки.

Мы купили автомобиль. У нас появились знакомые-автолюбители.

Если мы хотим быть здоровыми, то стремимся к людям, которые заботятся о своем здоровье. То есть нас окружают здоровые люди.

Если мы хотим быть состоятельными, то надо чаще быть в среде богатых.

Но если мы бедны, то вот одна из причин: нас окружают бедные люди, чье сознание формировалось в условиях нищеты. И, как ни печально, такие люди - большинство населения нашей страны.

Есть индийская притча.

*Однажды беременная львица, отправляясь на охоту, увидела стадо овец. Она бросилась на него, и это усилие стоило ей жизни. Родившийся при этом львенок остался без матери. Овцы взяли его на свое попечение и выкормили его. Он вырос среди них, питался, как они, травой, блеял, как они, и хотя сделался взрослым львом, но по своим стремлениям и потребностям, а также по уму был совершенной овцой, прошло некоторое время, и вот другой лев подошел к стаду, и каково же было его удивление, когда он увидел собрата-льва, подобно овцам, убегающего при приближении опасности. Он хотел подойти к нему, но, как только немного приблизился, овцы убежали, а с ними и лев-овца. Второй лев стал следить за ним и однажды, увидев его спящим, прыгнул на него и сказал:*

*- Проснись! Ведь ты лев.*

*- Нет! - заблеял тот в страхе. - Я овца! Тогда пришедший лев потащил его к озеру и сказал:*

*- Смотри! Вот наши отражения, мое и твое. Овца-лев взглянул прежде на льва, потом на свое отражение в*

*воде, и в тот же момент у него явилась мысль, что он сам лев. Он перестал блеять и раздался его рык.*



## Подобное притягивается к подобному

Собачники говорят о собаках, их воспитании, кормлении, поддержании породы. Мы слушаем, говорим, обмениваемся информацией. Она в нас проникает. Мы делаем выводы и предпринимаем какие-то действия.

Автолюбители говорят о машинах, о различных новинках, помогающих содержать авто в хорошем состоянии. Мы получаем информацию, становимся более опытными автовладельцами. Можем рассчитывать на помощь автолюбителей-соседей в случае возникновения проблем с машиной.

Богатые говорят о деньгах, о сделках, о налогах, о новых перспективных направлениях в бизнесе. Приглашают кого-то, в случае необходимости, в партнеры на большие проекты. Красивый, элегантный отдых и образ жизни присущ именно этой категории людей. Мы проникаемся их верой в себя, умением работать, профессионализмом, необходимостью рисковать в тех или иных ситуациях.

Бедные говорят о том, что у них нет денег, цены растут, зарплату не платят, что богатые всю страну разворовали, что все вокруг жулики. И если мы в этой среде, то хотим мы или не хотим, мы впитываем в себя всю эту информацию, этот пессимизм и уныние.

И постепенно мы становимся такими же, как и те, кто нас окружает.

Недаром И.В. Гете сказал: “Среди малых действий мельчаешь. А среди больших и сам растешь”.

Как на нас действует полученная информация? Она оседает в сознании, рождая мысли. На основе этой информации мозг дает нам команду к принятию определенных решений. Решения заставляют нас действовать. Действия дают результат. А результат формирует наш уровень жизни.



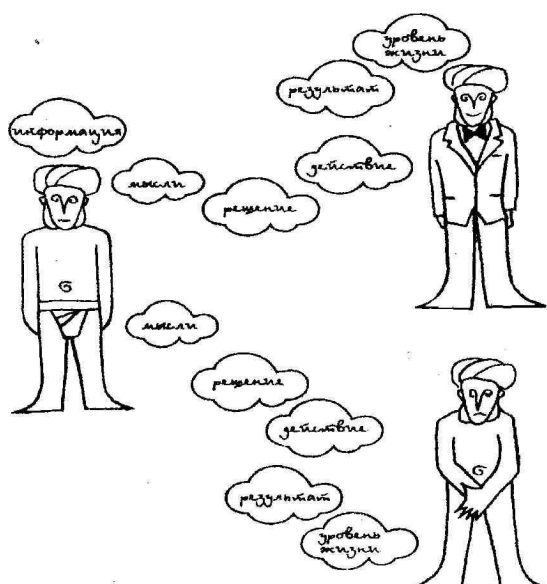
И если нас не устраивает наш уровень жизни, то надо найти причину этого.

Что является причиной, а что следствием в цепочке: *информация - мысли - решение*

*- действие - результат - уровень жизни?*

**Информация - это Причина. Все остальное - это Следствие**

*“Мир существует благодаря Причине. В основе всех вещей -Причина. Ею порождены все вещи и связаны все существа, подобно тому, как вращающееся колесо повозки крепится шпилькой к неподвижной оси”*  
Е. П. Блаватская



Чтобы изменить уровень жизни, надо изменить получаемую информацию. То есть выйти из той среды, в которой мы находимся сейчас, и войти в ту, к которой мы стремимся.

Если мы хотим быть здоровыми - лучше общаться со здоровыми людьми, перенимая их психологию и образ жизни.

Если нас устраивает бедность, то нам комфортней общаться с бедными.

Если мы хотим преуспеть, то, общаясь с теми, кто уже преуспел, мы будем перенимать их психологию и образ жизни.

Ведь только изменив свои мысли и действия, мы можем изменить свою жизнь.

Но не надо впадать в крайности и избегать своих заболевших и небогатых знакомых и родственников.

Здесь речь идет об изменении образа жизни, а не об отказе в помощи людям. Настрой на достижение поставленных целей не исключает нашего общечеловеческого долга помогать тем, кому требуется помощь.

Наоборот, найдя дорогу, ведущую к благополучию, помогите другим встать на нее. Чем больше людей добьется успеха с вашей помощью, тем значительнее и прочнее будет ваш успех.

\*\*\*\*\*

Ни для кого не секрет, что наши мысли влияют на наше внутреннее состояние духа, которое в результате отражается на мимике и позе. То есть, хотим мы того или не хотим, наше лицо и тело выражает то, что внутри нас.

Но направить мысли в нужном русле бывает порой очень сложно. Особенно, когда окружающая действительность не настраивает на “лирический лад”.

Бывает, что та или иная мысль так крепко “засядет” в голове, что вытесняет все остальные.

Этот момент хорошо это иллюстрирует старый анекдот:

*Внук спрашивает у дедушки: “А когда ты спишь, ты куда кладешь свою бороду - на одеяло или под одеяло?”*

*“Не знаю, внучок”.*

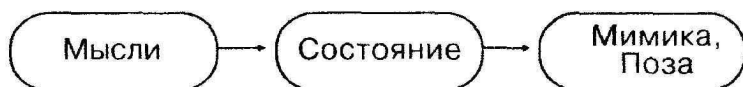
*Лег дед спать. Положил бороду на одеяло. Неудобно. Положил под одеяло - неудобно. Снова положил бороду на одеяло. Опять неудобно. И так неудобно, и так не удобно. Промучался дед с бородой и одеялом до утра.*

**Внук дал дедушке информацию. Дедушка задумался. Стал действовать. И получил результат - бессонная ночь.**

На занятиях я провожу такой тренинг.

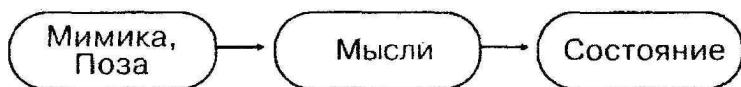
Рисую схему:

Сначала я предлагаю всем сесть в совершенно неудобные позы, нахмуриться и постараться подумать о чем-то хорошем.



Практически ни у кого это не получается. Потом я рисую эту же схему, но в обратном порядке:

Теперь я предлагаю сесть свободно, удобно и, широко улыбаясь, подумать о чем-то плохом.



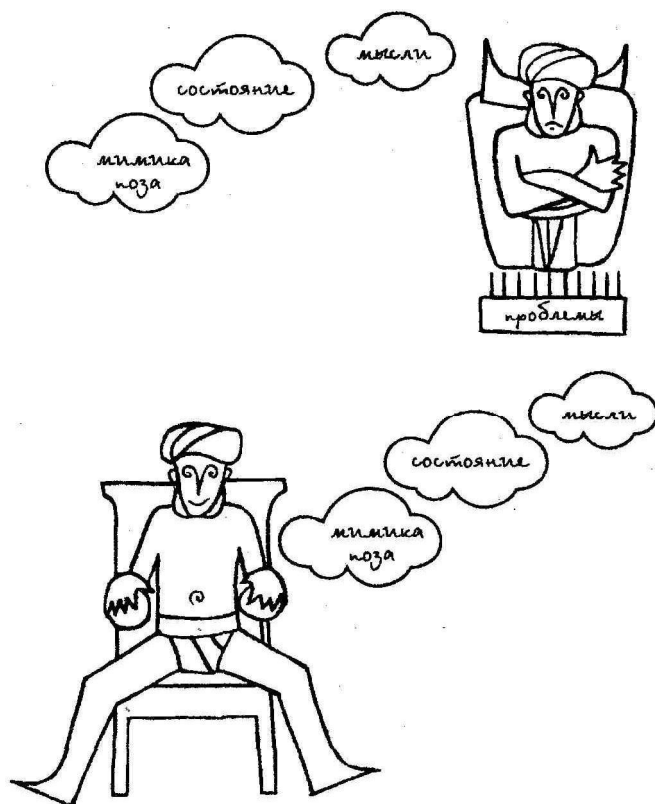
И это практически ни у кого не получается.

Особенно эффектно этот тренинг проходит, когда в зале сидит отъявленный пессимист с кислой миной на лице, со скрещенными ногами и руками и всем своим видом выражает негативное отношение к происходящему.

Еще ни разу не было, чтобы общее веселое настроение зала не заставило его расслабиться и заулыбаться.

Чаще бывает, что люди просто хохочут, видя, как рядом с ними вымучивают из себя улыбку те, кто пришел в плохом настроении. И тем самым раскрепощают их.

Буквально несколько минут хватает на то, чтобы у всей аудитории появилось хорошее настроение.



И только имея положительный настрой, можно достигать положительных результатов.

Как сказал Козьма Прутков: “Хочешь быть счастливым - будь им!”

Поэтому очень важно для достижения успеха иметь позитивное мышление. Наши мысли не должны быть направлены на те негативные моменты, которые нас окружают. Чем больше мы думаем о них, тем больше они в нас проникают, укореняются и, в конце концов, производят активное разрушительное действие.

Надо стараться не думать о том, чего мы не хотим (болезнь, бедность, старость). Наоборот, надо направить наши мысли на то, чего хочется (здоровья, благополучия, молодости, уважения).

У меня сложилось впечатление, что наш мозг не воспринимает частицу “не”. Может быть, именно поэтому мы не любим, когда нам говорят под руку.

Мы все, наверное, были свидетелями, как вполне доброжелательные советы типа “смотри, не споткнись” приводили к совершенно противоположным результатам.

Поэтому свои мысли мы должны направлять не на то, от чего мы хотим избавиться (волнения, беспокойства, неприятности), а на то, что мы хотим получить (спокойствие, уверенность, материальное благосостояние).

Но как заставить мысли работать в положительном направлении? Это действительно не простая задача. И именно тренинг, описанный выше, позволяет выработать наиболее простые методы позитивного мышления.

Первое, чему надо научиться, это улыбаться!

Пусть вас не смущает, что кого-то раздражают улыбчивые люди. В действительности раздражение испытывают те, кто видит мир только в двух цветах: в черном и... в очень черном цвете.

Улыбка не только порождает внутренний комфорт, но и создает благоприятную атмосферу вокруг нас. Люди предпочитают общаться с жизнерадостным человеком. Мрачного - избегают.

Поэтому, выработав в себе привычку улыбаться, мы легче войдем в мир благополучных людей и достигнем поставленных перед собой целей.

Обеспеченные люди улыбаются чаще, чем бедные.

## Кто ты?

Как бы странно это ни звучало, но нищета - это порок! Это - результат пренебрежительного отношения к деньгам. К денежной энергии.

*Бог не любит бедняка, ибо если бы Бог любил бедняка, так бы бедняк бедняком не был"*

*Шолом-Алейхем*

Мы все слышали фразы: "А мне денег не надо". Как правило, это говорят те, у кого их нет.

**Невелика честь отказаться от того, чего не имеешь!**

Ты лучше сам заработай большие деньги и направь их, куда считаешь нужным. Например, построй бесплатную гостиницу для инвалидов. Или бесплатный ресторан с изысканной кухней и приглашай туда всех желающих.

Зато все знают, как распорядиться чужим богатством, особенно когда не имеют своего.

Как правило, те, у кого нет денег, с энтузиазмом осуждают тех, кто устраивает громкие рекламные акции. Помните, одна фирма оплатила на целый день проезд в метро для москвичей и гостей столицы?

Все ездили бесплатно, но при этом ворчали: "Лучше бы они отдали эти деньги пенсионерам". Но если бы компания заплатила что-то пенсионерам, многие стали бы говорить: "Лучше бы выплатили инвалидам". А если бы выплатили инвалидам, все равно нашлись бы недовольные.

На всех не угодишь. Недовольные были, есть и будут. Из какой они категории? Из богатых или из бедных?

Мало кричать: "Дай!" Надо еще приложить усилия. Надо действовать!

Зарабатывать на кусок хлеба не стыдно!

Но есть категория людей, которая гордится своей бедностью. Они лучше будут голодать, но ничего не сделают, чтобы заработать денег для себя и своей семьи. И при этом будут искать оправдания своей бездеятельности, обвиняя других.

Крылатая фраза из какого-то нашего кинофильма, которую произнес директор советского завода: "Я пришел на завод в лаптях, и ты, мой сын, начинай так же. На мою помощь не рассчитывай!" - ни что иное, как оправдание полного отсутствия ответственности перед детьми.

Если ребенок получает от родителей установку: "На мою помощь не надейся!", в дальнейшем он не будет помогать и своим детям.

Но тогда для чего мы живем? В чем ценность нашей жизни?

С этой точки зрения мне куда ближе известная фраза: "Поколение, идущее за нами, должно жить лучше, чем мы!"

И я полностью с ней согласен. Ибо в чем же наш родительский долг? Для чего я создавал это поколение? Для чего я проходил свой непростой жизненный путь? Неужели для того, чтобы мои дети ходили в лаптях?

Нет, я хочу, чтобы мои дети жили лучше меня! Иначе - грош мне цена как родителю.

Мы, и только мы сами, а никто другой, ответственны, за то, что с нами произошло и происходит.

И если мы не достигли того, чего хотели, то в этом виноваты не те, кто достиг этого, а мы, которые не достигли.

Не надо искать виновных в среде тех, за кем успех следует по пятам. Причина лежит только в нас самих. В том окружении, в той среде, которую мы себе выбрали. В наших поступках, мыслях, желаниях и стремлениях.

## Благословенны препятствия - ими растем

На лекциях о Великих Законах Мироздания один из слушателей бросил фразу: “Эти богачи совсем обнаглели. Разъезжают на шестисотых мерседесах, строят особняки-замки, а сколько людей голодает”.

Лектор спросил: “А ответьте мне, разве мы так же работаем для достижения своих целей, как они? Мы часто строим из себя высокодуховных людей, праведников, мечтаем о перспективах, но ничего не делаем. А они делают. С постоянством, с энергией, усердием и с таким уровнем ответственности, которая может заставить устыдиться всех нас. Пока одни ждут Чуда, другие творят Жизнь. Перспектива будущего - не бесплатна. Все имеет свою цену. И чем выше цель, тем больше препятствий на пути к ее достижению. Измени себя, чтобы не бояться препятствий. Пройди через них, под ними, вокруг них. Главное - преодолей!

Страстное желание реализовать задуманное должно быть топливом, которое доведет тебя до точки кипения. Конечно, это аллегория. Но только с помощью кипятка можно заварить хороший чай или кофе. Если нет 100 градусов, ты не получишь того аромата, который содержится в чайном листке. Даже хороший натуральный продукт можно испортить, нарушив технологический процесс”.

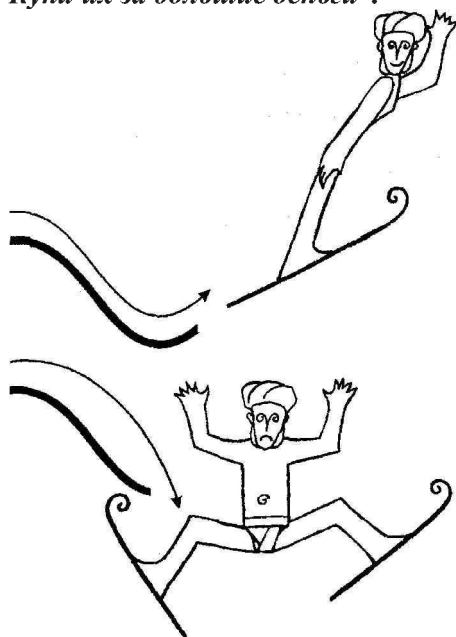
Из зала сказали: “Да мы пробовали. Сначала все было просто замечательно. А потом пошли неудачи”.

Чтобы с одной вершины перейти на следующую, необходимо сначала спуститься вниз, потом опять начать восхождение. Но, пока ты не прошел критическую минусовую точку, восхождение ты не начнешь.

Нет вершин, рядом с которыми не было бы пропастей.

Поэтому не надо бояться неудач и трудностей, надо превращать любое препятствие в трамплин.

Японская мудрость гласит: *“Если ты на пути не встретил препятствий, ты не состоялся. Купи их за большие деньги”.*





Практически все богатейшие люди планеты терпели когда-либо финансовый крах. Но - вновь поднимались. Потому что они четко знали, чего хотят в этой жизни, верили в себя и искали путь к своей цели.

Богатыми хотят стать почти все, а становятся единицы. Одни молят: “Помоги!”, другие делают Дело. Ни одна молитва не имеет смысла, если не сопровождается изменением жизни.

*Нам воздается не то, чего мы достойны. Нам дается то, что мы заслужили. Ибо, чем выше цена, которую мы платим, тем дороже для нас то, что мы получаем.*

Можно считать, что мир несправедлив. И в первую очередь к тебе.

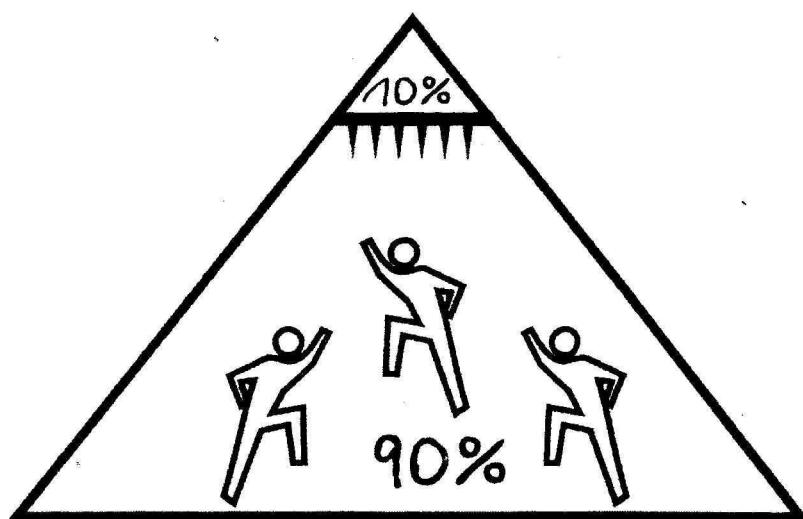
Но факт есть факт, 90% капитала владеют 10 процентов населения. Назовем их Состоятельными. Состоятельные создают 90% товаров и услуг. А потребляют их остальные 90% населения. Назовем их Потребителями. Конечно, и Состоятельные являются потребителями. Но Потребители и Состоятельные, пользуясь товарами и услугами, платят 90% своих денег Состоятельным, тем самым увеличивая их прибыли. А Состоятельные эти прибыли направляют на расширение рынка товаров и услуг. Создают новые фирмы, заводы, предприятия. И нанимают Потребителей на расширение своего бизнеса, выплачивая им заработную плату. Одни не могут обойтись без других.

Рабочие места создают Состоятельные. Потребители производят продукцию, получая за это деньги от Состоятельных. И несут их, эти деньги, Состоятельным, оплачивая товары и услуги.

Вечный цикл.

Я не спрашиваю, кто Вы. Кем хотите быть? Но я знаю точно, что, работая за заработную плату, никогда не войдешь в 10% населения, которых мы назвали Состоятельными.

Даже при равных возможностях никогда не будет равных результатов. Разные люди при одинаковых стартовых условиях имеют разный финал.



Нанял барин двух приказчиков - Василия и Петра. Через месяц выдает им плату: Василию 5 рублей, а Петру - 3 рубля. Возмущился Петр:

- Я и моложе, и выше, и проворнее, чем Василий. Да и семья у меня больше. Так почему же мне меньше платите? Ухмыльнулся барин:

*- Видишь обоз за околицей? Узнай, кто такие. Быстро вернулся Петр:*

*- Из Рязани будут...*

*- А куда направляются? Снова быстро вернулся Петр:*

*- В Саратов едут...*

*- А что везут? - интересуется барин. Вернувшись, Петр доложил:*

*- Рожь и пшеницу. Позвал барин Василия:*

*- Там обоз идет, узнай кто такие. Возвращается Василий:*

*- Это, хозяин, обоз рязанский будет. В Саратов на базар везут рожь и пшеницу. Есть еще и овес. Собираются продать там по ссрок копеек за пуд. Я с ними стсрговался по тридцать. Будем покупать, или пусть далее едут?*

*Барин многозначительно посмотрел на Петра.*

**Даже обладая равными возможностями, разные люди имеют разные результаты.**

## Почему не все?

Однажды хозяин дома собрал троих своих слуг и сказал: - Я уезжаю. Каждому из вас я даю по 1 таланту\*. Позаботьтесь об этих деньгах. Первый пошел на рынок и торговал до тех пор, пока не превратил этот 1 талант в 2 таланта.

*Втроем последовал его примеру и превратил 1 талант в 2 таланта, затем эти два - в четыре. И так он торговал и торговал, и его капитал вырос до 10 талантов.*

*Третий, будучи очень осторожным человеком, для полной сохранности денег зарыл свой талант в землю\*\*. Возвратился хозяин и собрал своих слуг. Первый вернул хозяину 2 таланта.*

- Спасибо тебе! Втроем - **10**.

- Спасибо тебе. Третий **сказал:**

- Опасаясь, что я могу потерять Ваши деньги, я зарыл талант в землю. Вот он.

*Хозяин посмотрел на этот один НЕИСПОЛЬЗОВАННЫЙ ТАЛАНТ и сказал:*

- Возьми этот талант и дай его тому, у кого больше денег.

Какой мы с Вами делаем вывод? Деньги идут к деньгам! Потому что не только таланты, но и все в этой жизни раздается не по нашим ПОТРЕБНОСТЯМ (кому сколько надо), а по нашим ЗАСЛУГАМ.

Какие усилия мы приложили, в чем они проявились и каких результатов мы добились, таким и будет наше вознаграждение.

**“Жизнь откликается на заслуги, а не на потребности”**

*Джим Рон*

\* Талант - самая высокая денежная единица древнего Египта. \*\* Откуда и пошло это выражение - зарыть в землю талант

Здесь я хочу привести беседу, которую проводил мой знакомый дистрибьютор одной MLM-компаний со своим знакомым.

**Дистрибьютор:** “У тебя есть мечта?”

“Конечно, есть. Я хочу купить двухкомнатную квартиру для своей дочери. Ей 18 лет. Не за горами время, когда она выйдет замуж. Чего ее семье тесниться с нами в хрущевке?”

**Дистрибьютор:** “А сколько ты зарабатываешь?”

“Ты знаешь, совсем не плохо. 8 тысяч рублей”.

**Дистрибьютор:** “8000 рублей - это сегодня 500 долларов. А сколько ты можешь откладывать на квартиру?”

“3/5 уходит на квартплату, питание, проезд, мелкие покупки. Максимум, что я могу откладывать на будущее, - это 200 долларов”.

**Дистрибьютор:** “2-х комнатная квартира стоит 45 тысяч долларов. В год ты можешь отложить 2400 \$. Значит, квартиру ты сможешь купить через 19 лет. И это при условии, что ты будешь все время получать по 500 долларов, что тебе не урежут зарплату, не

уволят, фирма не разорится, твои деньги не пропадут и квартиры не подорожают. Твоей дочери будет 37 лет. И ты, очевидно, будешь уже дедушкой”.

От такой перспективы собеседник Юрия пришел в ужас.

“Но ты же купил трехкомнатную. А я помню, два года назад у тебя в кошельке вообще ничего не было. Что мне посоветуешь?”

**Дистрибьютор:** “Если ты хочешь купить квартиру за два года, я готов рассказать тебе об одной возможности, используя которую ты сможешь воплотить свою мечту. Но это не бесплатный сыр. Это труд, и труд тяжелый. Но платят за него ровно столько, сколько ты заработал. Если заработал 100 тысяч, ты их получишь. Если заработал 1 рубль, то получишь 1 рубль. Все зависит только от тебя самого. На сегодняшний день есть только одна индустрия бизнеса, где можно легально создать большой капитал при минимальном вложении средств.

Эта индустрия называется - **Многоуровневый или сетевой маркетинг (MLM).**

## Что же такое mlm?

Все производители прекрасно знают: для того чтобы произведенный продукт дошел до потребителя, необходимо затратить огромную сумму денег на рекламу. Ведь прежде чем товар купят, о нем должны узнать хотя бы, что он существует. Что он лучше имеющихся на рынке (или ценой, или качеством). И указать адрес, где его можно приобрести. То есть подготовить торговые точки. (Еще затраты - на содержание этих торговых точек).

Таким образом, для того, чтобы просто предложить на потребительский рынок новый продукт, необходимо затратить огромные средства. А это, в свою очередь, приведет к тому, что все эти затраты, в конечном счете, оплатит покупатель. То есть вся затратная часть будет включена в цену.

Это традиционный путь распространения товаров или услуг: производитель, крупный оптовик, мелкий оптовик, продавец и, наконец, покупатель.

Целая сеть посредников, которые получают свой определенный доход от продажи.

Более эффективный путь - использовать систему, позволяющую сократить непроизводительные расходы. Такой системой и является Система Многоуровневого маркетинга.

MLM - это система продвижения товара или услуги от производителя непосредственно к потребителю.

Благодаря этой системе сокращаются расходы на рекламную компанию, на содержание огромного штата продавцов и торговых площадей. Продукт распространяется конкретными людьми, которые сами являются и рекламой, и продавцами, и управляющими по сбыту. Сэкономленные деньги направляются на выплату участникам сделки, с помощью которых она состоялась. И оплата осуществляется только тогда, когда сделка завершена, когда деньги поступили на счет компании.

Более того, каждый распространитель имеет возможность приглашать в свою команду других людей.

Ничего необычного в этой системе нет. Каждый производитель мечтает понизить свои затраты и увеличить прибыли. И если его продукт (при одинаковом качестве) стоит меньше, чем у конкурента, то, естественно, он быстрее раскупается. Если растет оборот, а затраты падают, то, естественно, растет и прибыль.

Нового в этих рассуждениях ничего нет. Об этом и говорят, и мечтают все производители. Но не все знают, как этого достичь. MLM - один из наиболее эффективных путей в достижении этой цели: уменьшения затрат и увеличения прибыли.

Как уже говорилось, MLM - это система продвижения товаров или услуг от человека к человеку путем личных рекомендаций.

**Условия вступления в MLM.** Каждый человек может вступить в MLM-компанию, приобретя продукт и при выполнении определенных условий компании, распространять его далее. (Назовем его дистрибьютором). За распространение продуктов компании дистрибьютору выплачиваются вознаграждения.

Более того, подключая к распространению других людей, создавая свой собственный коллектив (назовем этот коллектив структурой), дистрибьютор становится его руководителем и получает дополнительное вознаграждение за руководство своей структурой.

**Система развития.** Задача состоит не только в том, чтобы пригласить человека в компанию. Нужно научить его пользоваться продуктом, продвигать продукт на рынке и обучать этому других.

**Время достижения успеха:** за один день миллионером не станешь.

**Необходимые качества для достижения успеха -**

**ЦЕЛЬ**

**ВЕРА**

**ВОЛЯ**

**ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ**

**ПРОФЕССИОНАЛИЗМ**

**ПОСТОЯНСТВО в достижении ЦЕЛИ**

# Слагаемые успеха

*У каждого, без исключения, человека есть желания.*

На одном из моих тренингов по определению желаний мне возразили: “Не у всех есть желания. Я знаю людей, у которых совсем нет никаких желаний”.

Я рассмеялся: “Странно, что вы в этом так уверены. Я знаю - вы работаете в цирке. Давайте представим, что ваши знакомые пришли к вам на работу, и вы провели их за кулисы. И случайно слон наступил одному из них на ногу. Как вы думаете, появится желание у вашего знакомого освободить свою ногу?”

А другого слегка придушил питон. Уверяю вас, не пройдет и нескольких секунд, как у вашего второго знакомого появится желание дышать”.

Есть желания осознанные и неосознанные. Неосознанные, такие, как пить, есть, дышать, присущи всем. И животным, и людям. Богатым и бедным.

Но даже эти желания отличаются у разных людей. Дышат все. Но шахтер дышит в шахте угольной пылью, а яхтсмен в море - свежим бризом. Пекарь вдыхает аромат свежего хлеба, а птичник - свежего помета.

Едят все. Но бедный ест скудную пищу, а богатый - вкусную.

*Дешевая рыба - дешева и уха. (Русская пословица)*

Поэтому, чтобы стать богатым, для начала надо захотеть стать им, то есть иметь ЖЕЛАНИЕ.

*“Человек состоит из желаний. Каковы его желания, такова и воля; какова воля, таковы и поступки; что посеешь - то и пожнешь”*

*Е.П. Блаватская*

А что потом? Желание есть. Но тут же появляется страх, что не получится.

Страх... Как часто он мешал нам совершить что-то в нашей жизни. Вспоминая гот или иной эпизод своего прошлого, мы часто сожалеем, что поступили не так, как поступили бы сейчас.

А почему? Да просто испугались. Вернее, не испугались, а поддались собственному страху. А страх рождается из накопленного жизненного опыта. Из нашего или из опыта тех, кого мы знаем. Как правило, человек боится всего нового, необычного. Всего, что не вписывается в его стандарты. В его обывательский мир.

Конечно, это относится не ко всем. Но, к сожалению (или к счастью - как посмотреть), к большинству людей.

Я не буду здесь раскрывать природу страха и пути его преодоления. Этой теме определено большое место в следующих изданиях из серии “Библиотека успеха”.

Отмечу только, что если сегодня мы делаем то, что делали вчера, то и получаем лишь то, что получали вчера. Хочешь получить больше, чем имеешь - поставь себе такую Цель и возбуди в себе Желание ее достичь!

Для достижения желаемого нужны ВОЛЯ и ВЕРА. Вера в собственные силы, вера в себя. Ведь нищета и богатство - это две стороны одной медали, то есть ВЕРЫ.

Скажите, может ли нищий, который тоже, наверняка, мечтает о богатстве, стать миллионером?

Вряд ли.

А вот разорившийся миллионер может стать снова богатым. Многие богатые люди мира терпели крах, но потом опять поднимались и восстанавливали свои капиталы. Они верили в себя. Они знали, что смогут. И знали, как они это сделают. И делали. Они верили, что смогут. Поэтому и смогли!

Да, мы все имеем желание и веру.

Теперь надо выбрать то дело, тот БИЗНЕС, которым мы будем заниматься.

*“Но тот, кто не знает, куда направляется, очень удивится, попав не туда”*  
М. Твен

Поэтому необходимо определить ЦЕЛЬ: чего мы хотим добиться в этой жизни? Цель у каждого своя. Кто-то хочет купить квартиру, кто-то машину, кто-то дачу, кто-то хочет увидеть Париж. И при этом непросто добиться этого, но добиться в определенное время. В возрасте 99 лет, может быть, машину уже не захочется. Или, если захочется, то вместе с водителем.

Цель, временные рамки и поэтапный план - основы любого дела, а нашего в особенности. Если у человека нет цели, он никогда ничего не добьется.

*“Цель - это мечта, которая должна осуществиться к точно определенному времени”*  
Из “Золотой книги руководителя” П.С. Таранова

Итак, у нас с вами есть старт (это вступление в MLM-компанию) и есть цель на ближайшее время: к примеру, купить квартиру.

Есть ограничение по времени: 1-2 года.

А как мы будем двигаться к цели?

По прямой? С одной стороны, прямая есть кратчайшее расстояние между двумя точками. Но это на бумаге. А в жизни?

В реальности наш путь будет напоминать синусоиду. Есть успехи - и обязательно есть неудачи.

Вся жизнь - это смена ритмов. День - ночь. Причем ритмы у всех разные: есть долгие северные дни, но за ними - долгие зимние ночи.

Или вдох - выдох. Никто не может только вдыхать. Или только выдыхать. За вдохом следует выдох.

Корабль на маяк идет не по прямой, а галсами.



Геолог идет по компасу не напролом, не через болота и деревья, а, выбрав направление, движется к цели в обход препятствий: огибает овраги, холмы и прочие преграды, тем самым сокращая свой путь к цели.

Пловец ныряет в глубину, но потом все-таки выныривает на поверхность.

Ритмы заложены изначально в любом деле.

Человек прыгает в высоту, потом приземляется на землю. Самолет взлетает, затем садится на взлетную полосу. Птица парит в облаках, но все равно возвращается к земле. А к чему приводит нарушение этих ритмов? Безусловно, все помнят тост из кинофильма “Кавказская пленница” про то, как одна маленькая, но очень гордая птичка решила долететь до самого солнца. И тем самым, нарушив ритм “вверх-вниз”, естественно, погибла.

Есть неудачи, за ними, вне всякого сомнения, будет успех. Именно к нему и надо стремиться.

И, несмотря на то, что мы знаем; успехи должны сменяться неудачами, то есть “плюс” сменяется “минусом” и наоборот -отношение к сменам у всех разное. Когда мы на волне успеха - все отлично, жизнь прекрасна. Но стоит попасть в полосу неудач, многие впадают в уныние, опускают руки и стараются списывать свои неудачи на компанию, ее партнеров, продукт, руководителей, своих сотрудников, начальство, президента, страну, да и на всю планету в целом, на всех, кто к этим неудачам не имеет никакого отношения.

К сожалению, так поступает большинство людей. Но не все! Есть категория людей (их принято называть лидерами), которые анализируют свои неудачи, делают необходимые выводы и продолжают путь. Поэтому состоятельных людей больше во второй категории.

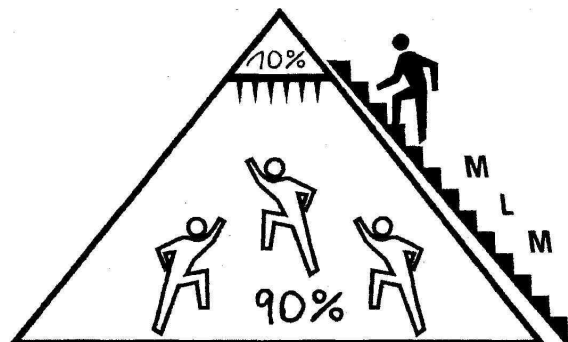
Всем нам в детстве читали притчу про двух лягушек, которые попали в крынку с молоком. До дна не достать, а до верха крынки высоко. Одна лягушка решила: зачем мучиться, все равно ничего не получится - и утонула. Вторая активно боролась за свою жизнь. Она изо всех сил барахталась, пока молоко не превратилось в сметану. Потом - в масло. И лягушка выпрыгнула.

Так что только от нас самих зависит, к какой категории мы относимся.

Поэтому очень важно, намечая путь к поставленной цели, запастись терпением и всегда иметь позитивный настрой.

Но мало иметь определенную цель. Надо еще найти к ней правильную дорогу. Сможет ли она привести нас к нашей цели?

MLM - одна из дорог, ведущая к благополучию кратчайшим путем.



## Так это же пирамида!

Рассказывая о системе распространения, мы часто слышим эту фразу. Это говорит почти каждый, кто еще не знаком с MLM. Но если их спросить, что же такое в их понятии “пирамида”, никто ничего вразумительного не ответит.

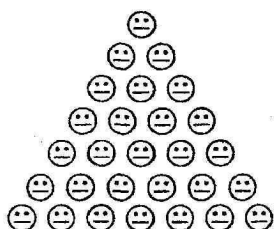
На одной из моих презентаций один такой всезнайка так и прокричал на всю аудиторию:

- Это же пирамида! И к его удивлению, я с ним согласился:
- Да, это пирамида. А Вам не нравятся пирамиды?
- Да, - гордо заявил он, - мне пирамиды не нравятся!
- Все?
- Все без исключения!
- Ну что ж, позвоните президенту Мубараку и попросите его снести все египетские пирамиды, потому что они Вам не нравятся. А заодно и пирамиду Солнца в Америке.

Аудитория дружно рассмеялась.

- Вам не нравятся пирамиды. А что нравится?
- Квадрат.
- А где Вы работаете?
- Я работаю на автомобильном заводе.
- Вот давайте вместе с Вами и посмотрим, как осуществляется управление Вашим заводом. Есть генеральный директор. У Вас сколько генеральных директоров?
- Один.
- Есть его замы, которые отвечают за различные направления. Их сколько?
- Пять.
- Есть главные, старшие и просто бухгалтеры. Есть начальники управлений. Есть начальники цехов. Есть мастера. Есть бригады. И есть рабочие.

Я на доске нарисовал треугольник.



- Выглядит это так. Чистой воды пирамида. Теперь давайте рассмотрим схему управления по вашему любимому квадрату.

Директора. (Их получилось семь)	☺☺☺☺☺☺☺
Замы (Их то же семь)	☺☺☺☺☺☺☺
7 начальников управлений	☺☺☺☺☺☺☺
7 начальников цехов	☺☺☺☺☺☺☺
7 мастеров	☺☺☺☺☺☺☺
7 бригадиров.	☺☺☺☺☺☺☺
И 7 рабочих.	☺☺☺☺☺☺☺

Сможет работать такой завод?

А давайте посмотрим на российский пенсионный фонд.

Видите, вот здесь пенсионеры. Они наверху. Их меньше, чем тех, кто работает. Те, кто работают, находятся внизу. Работая, они платят налоги в пенсионный фонд, тем самым обеспечивая тех, кто уже не работает.

Кстати, это классическая схема аферной пирамиды. У нижних забирают, верхним отдают. Причем, чем ты выше, тем больше получаешь.

То есть, чем дольше вы живете после выхода на пенсию, тем больше составит сумма, которую вы получили в виде пенсионного пособия.

Видите, пенсионный фонд внешне очень походит на классическую финансовую пирамиду. Наверху - получаешь. Внизу - платишь.

НО! Здесь, хотя мы и на вершине, наши доходы значительно меньше доходов тех, кто у подножья. А самое обидное, что от нас ничего уже не зависит. От нашего желания, от нашей энергии, от нашей веры и политической лояльности размер пенсии не меняется.

Но не надо забывать, что все пенсионеры в свое время уже внесли свои средства в пенсионный фонд. И теперь имеют вполне законное право на заслуженный отдых.

Я не хочу пускаться в дискуссию насчет того, что пенсии маленькие, что их выплачивают с опозданием и так далее. Остановлюсь на главном. Пенсионный фонд - это пирамида! И слава Богу, что он пирамида!

А вот если бы он имел форму любимого вами квадрата, то есть работающих было бы столько же, сколько неработающих, то это могло бы привести к трагедии.

Вас напугала пирамида, потому что кто-то сказал вам, что ее надо бояться. И вы, не задумываясь, отвергаете все, что напоминает пирамиду.

Позвольте, я зачитаю вам цитату из книги О. М. Айванхова "Ищущим света, любви, мудрости".

*"Великие Посвященные Египта выбрали для своих монументов форму пирамиды, ребра которой поднимаются, сближаясь, и соединяются в вершине, чтобы дать людям урок единства. Пирамида - символ иерархии, которая существует во вселенной; этот символ учит нас переходить от низшего плана с его множественностью и распыленностью к высшему плану единения".*

\*\*\*\*\*

**Пирамида - самая устойчивая геометрическая форма.**

Кстати, о Египетских пирамидах. Это самые известные на Земле сооружения. Более знаменитых не сыщешь. Притом они и самые древние из знаменитых. Первые пирамиды возведены около пяти тысяч лет назад и ни время, ни завоеватели не смогли ничего с

ними поделать. Египетские пирамиды - единственное из семи чудес света, которое сохранилось до нашего времени.

Имя первого человека - строителя пирамид известно. Его признали при жизни и помнили тысячелетия после смерти. Это Именхотеп. Он был современником Джосера, основателя третьей династии.

Почему пирамиды сохранились? Потому, что их строили десятилетиями, основательно и грамотно. Основой для них служит крепкое каменное плато, способное выдерживать весь их гигантский вес.

И если использовать в построении собственного бизнеса систему возведения Египетских пирамид, то дело, созданное вами, будет настолько прочным и устойчивым, что останется и вашим детям, и вашим внукам, и правнукам.

## Не все то золото, что блестит

Не знаю, как в других странах, но в России очень любят ярлыки. Например, кто такие “новые русские”? Мой друг татарин спрашивает меня: “Я построил мини-завод по производству рыбных пельменей в Хабаровске. Мои пельмени вкусные, потому что я выдерживаю все технологии. Поэтому они хорошо раскупаются. Вследствие этого, я богатый человек. Скажи мне - я новый русский или старый татарин? По возрасту - не старый, по национальности -не русский. Кто я?”

То же самое и пирамиды. Почему они так пугают наших людей?

Была, правда, игра, когда нам предлагалось разослать по указанным 5 адресам открытки. Потом привлечь еще пять игроков и ждать, когда нам пришлют 1250 открыток из разных уголков мира. Позже была аналогичная игра, где роль открыток выполняли 5 или 10 рублей.

Внешне эта пирамида очень похожа на MLM. Но основное отличие этих пирамидальных игр заключается в том, что, отправив деньги или открытки, вы взамен ничего не получите, если это движение прекратится.

К сожалению, в нашей жизни подделки встречаются и встречаются часто.

Помните начало 90-х годов, когда в моду вошли куртки на гагажьем пуху? И тут же на всех рынках страны появились “а-ля-пуховики”, внешне очень похожие на канадские оригиналы. В этих китайских “шедеврах высокой моды” ходили почти все жители Советского Союза. Потребовался целый год, чтобы наши граждане поняли отличие “фирменных” изделий от китайских сурогатов.

До сих пор мы встречаем радиотелефоны “Banosonic”, как две капли воды похожие на “Panasonic”. “Настоящие” кроссовки “Adidas”, пошитые на соседней улице нашими умельцами. Великолепный “французский” одеколон “DRAGON”, привезенный из Стамбула, где куплен по 1 доллару за флакон. Часы “ROLEX “ за 55 рублей.

Шестидесятирублевые “кожаные” женские сумки “Plerre Cardin”.

Список этот можно продолжать до бесконечности.

Но попробуйте найти фальшивую монету достоинством в один рубль образца 1999 года. Фальшивомонетчик если и будет подделывать нашу валюту, то, как минимум, достоинством в 50 или 100 рублей.

Все фальсификаторы дублируют только то, что действительно является ценным.

И тот факт, что появляются “пирамидки”, использующие основы MLM и внешне похожие на Сетевой маркетинг, лишний раз доказывает то, что сама система MLM является высококачественной.

*Я еще ни разу не слышал, чтобы человек, однажды купивший фальшивый доллар, говорил: “Все доллары - фальшивые! Я с ними больше дел иметь не буду!” Однажды обжегшись на подделке, человек старается научиться отличать истинные ценности от ложных.*

А вот уловив в системе MLM пирамидальное построение, не вникая в саму суть предложения, наши сограждане чуть ли не с гордостью восклицают: “Это пирамида!”

Большинство даже не пытается понять, что, в отличие от “финансовых пирамид”, в MLM мы не отдаем деньги, а приобретаем продукт, то есть товар или услугу. Причем сразу. И даже если никто не последует за нами, мы все равно не в проигрыше. Продукт-то у нас никто не заберет.

У двоих моих друзей есть собаки терьеры. У одного – той-терьер. Он может поместиться на ладони. У другого - черный терьер, который может раздавить той-терьера одной лапой. Две собаки. Обе - терьеры. Но разве можно их сравнить?

Внешне - похоже, но суть совершенно разная.

## Кому и за что платят

В MLM выплаты осуществляются за непосредственные личные продажи и за продажи, осуществленные теми, кого вы пригласили в этот бизнес. Но обратите внимание, что MLM-компании выплачивают вознаграждение не за привлечение новых людей, а только за то, что эти люди покупают у компании их товары или услуги.

То, что за привлечение покупателей во всем цивилизованном мире предусмотрено вознаграждение, не просто в порядке вещей. Это один из моментов успеха.

Как-то я был на экскурсии в Греции. Моя знакомая Елена купила себе красивую шубу. Довольная прекрасной покупкой, она стала демонстрировать ее своей соседке по комнате. И соседка, придя в восторг, загорелась желанием купить себе такую же шубку. Я пошел с ними в качестве сопровождающего.

Соседка, перемерив с десяток шуб, поторговавшись, приобрела себе норковое манто.

Хозяин отозвал мою знакомую в сторону и вручил ей 20 долларов.

- За что? - удивилась Елена.

- Вы привели мне клиента. Я совершил сделку и получил прибыль. Часть этой прибыли я передаю вам в качестве благодарности за нового клиента.

- Мне не нужны за это деньги. Я привела ее к вам без всякой задней мысли, просто потому, что мне понравились ваши изделия.

- Все равно возьмите эти деньги. Господь велел делиться. Но если они вам не нужны, то, выйдя из магазина, отдайте их нищим -их у нас хватает.

Как вы думаете, что стала делать Елена, возвратившись в гостиницу?

Абсолютно правильно. Через пару дней она приобрела еще и шубку для дочери.

Но разве стал бы хозяин ее поощрять, если бы не было новых покупателей?

В сетевом маркетинге движение товара от фирмы к потребителю происходит не через сеть баз и магазинов, а через сеть людей, которые получают от совершенной сделки определенную часть прибыли. И не только тогда, когда они сами реализуют, но и когда реализацией занимаются те, кого они пригласили в свою компанию.

И это справедливо, так как именно те, кто их пригласил, дали им возможность заработка и научили их, как достичь максимальных результатов за короткое время.

Никого же не удивляет, что спортивные тренеры получают вознаграждение за успехи спортсменов, которых они тренируют.

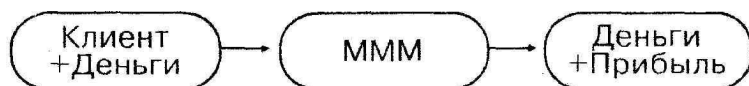
И чем выше результаты спортсменов, тем выше гонорар тренеров.

Точно так же и в MLM: чем выше результаты дистрибьюторов, тем больше вознаграждение у спонсора.

\*\*\*\*\*

А кто сталкивался с “финансовой пирамидой” у нас в стране? Все любят приводить в пример МММ.

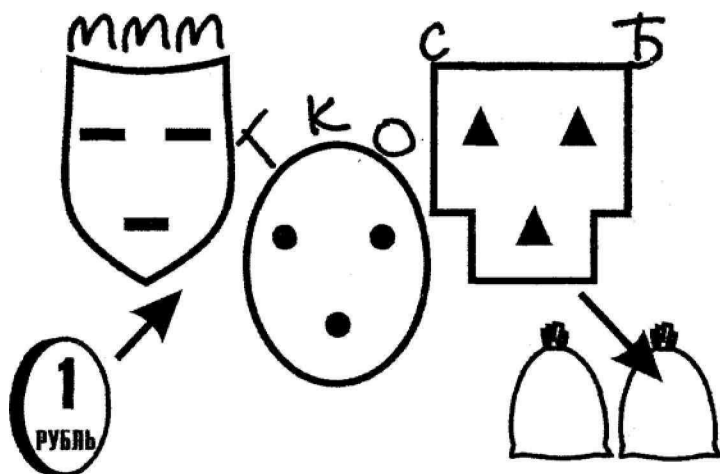
Давайте посмотрим схему МММ. Клиент несет деньги в МММ. Через некоторое время забирает все, что положил, плюс прибыль. Схема выглядит так:



Скажите, как изменится эта схема, если три эти буквы МММ заменить на СБ (Сберегательный банк, самый надежный банк в России)? Или на ГКО (Государственные краткосрочные обязательства)?

Схема не изменится.

Ни МММ, ни Сбербанк, ни ГКО никогда никому не выплачивало вознаграждения за то, что в эти системы кто-то кого-то приглашал. А зря! Если бы, например, президент Сбербанка ввел бы систему поощрения за привлечение новых клиентов, российская казна, скорее всего, значительно пополнилась бы новыми денежными поступлениями от наших граждан.



Так почему же люди пугаются слова “пирамида”?

Крупнейшая афера, названная “Панамой”, не имела ничего общего ни с пирамидой, ни с квадратом, ни с какой-либо другой фигурой. Просто кто-то объявил о строительстве Панамского канала, выпустил акции, продал их и, собрав деньги, скрылся.

Так что не геометрические фигуры пугают наших россиян, а то, что их могут обмануть. А для обмана не обязательно использовать форму пирамиды.

Если карманник вытащит у нас кошелек, то нам не станет легче от того, что он ничего не знает ни о пирамидах, ни о Сетевом маркетинге.



# Основы сетевого маркетинга в мифах и легендах

Принято считать, что многоуровневый маркетинг родился в XX веке. Как индустрия сбыта - да. И один из секретов его успеха - в том, что данная индустрия берет самое прогрессивное из всего созданного человечеством.

Залог успеха MLM - использование всего лучшего, чего достигла мировая цивилизация.

Любая организационная структура управления строится только по пирамидальным законам.

Пальму первенства развития четкого сетевого построения в управлении государством можно отдать Древнему Египту.

Во главе Египта стоял фараон. Далее - верховные сановники. Жрецы. Писцы. Армия. Строители. Земледельцы. И так далее.

В дошедших до нас документах говорится о хорошо организованных и хорошо снабженных армиях работников, трудящихся сообща, без всякого грубого принуждения, на строительстве пирамид. Конечно, это касалось только квалифицированных каменотесов, перевозчиков и строителей, живших в сносных условиях, которым за точно выполненную работу точно выплачивалось казенное содержание.

Работники были поделены на группы по пять человек; во главе такой пятерки стоял ответственный, который работал вместе со своими людьми. Более крупными единицами, состоявшими из многих пятерок, руководили освобожденные надсмотрщики, а ими - начальники все более и более высокого звания. Организация эта по форме напоминала саму строящуюся пирамиду. На вершине стоял один человек - главный руководитель работ, который отвечал за строительство перед верховным сановником фараона.

Аналогичная сетевая система бала введена Уни, сановником фараонов VI династии, в сборе налогов. Он правил подопечной территорией в южной части страны.

Уни разделил подвластную ему землю на пять частей и назначил пятерых верховных сборщиков налогов. И дал им право назначить самостоятельно по пять старших сборщиков налогов. Тем, в свою очередь, также разрешалось назначить по пять сборщиков и т.д. Соответственно, каждый из сборщиков налогов имел право на определенную часть от собранного им. Введя четкую иерархическую систему при сборе налогов, Уни сумел добиться того, что объем собираемых налогов увеличился вдвое, а казнокрадство практически прекратилось. Зачем воровать и подвергать себя опасности смертной казни, если появилась легальная возможность: "чем больше соберешь для фараона, тем богаче станешь сам".

По той же пирамидальной системе строится любая армия.

## *Чингисхан*

Для того чтобы расширить свои владения, необходима огромная армия. "И отпустил Великий Джучи своих воинов, сказав - идите и возвращайтесь с теми, кого Вы поведете в далекие края за подвигами и славой".

Приведший 10 воинов - становился десятником. 100-сотником и т.д. Но нужно было не просто привести воинов: их надо было научить всем премудростям организованного боя.

Десятники учили простых воинов. Сотники - десятников. Тысячники - сотников. Темники - тысячников. Огромная армия была создана в кратчайшие сроки. И все время самообучалась. Каждый был одновременно и учеником, и учителем. И каждый воин стремился стать десятником, сотником и т. д., ведь и добыча делилась по рангам.

И не было этой армии равных ни в полночных, ни в полуденных странах.

Вот он, наипервейший принцип MLM. Мало пригласить человека в компанию. Его надо еще и научить. Только тогда, возглавляя ОБУЧЕННЫХ сотрудников, можно достичь и карьерного, и материального роста. И необходимо постоянно самосовершенствоваться, быть учеником у более опытных коллег и учителем для менее знающих.

Те руководители, которые умело используют систему MLM, достигают великих целей. И, как бы странно это ни звучало, именно благодаря использованию MLM (системы поощрений и рекомендаций) были достигнуты первые шаги в становлении Московского княжества.

### *Московский князь Даниил и MLM*

В 1263 году Даниил, младший сын Александра Невского, получил после смерти Великого князя самый скромный удел - маленький городок Москву. Малочисленный. Бедный. Но стоял он на торговом пути.

Даниилу было тогда 2 года от роду. Но с самого начала в управлении княжеством московским проявляется - возможно, благодаря боярам, наставникам юного князя -на редкость умная и дальновидная политика.

Каждой пришедшей в Москву семье предоставлялась уникальная по тем временам (да и по нашим тоже) льгота. Из княжеских запасов выдавались зерно, лес для строительства и право пять лет не платить оброк. Если же они приведут за собой другую семью, то срок освобождения от уплаты оброка увеличивался до 10 лет.

И дал Даниил льготный налог на торговлю и купцам, и коробейникам. И наполнились амбары московские зерном и рухлядью. И шел люд большим числом в Москов-град, брат за братом, сосед за соседом, ремесленник за землепашцем.

Вдали от междоусобных войн за короткое время Москва превращается в развитый (по тем временам) густонаселенный ремесленный и торговый город.

Вот классический пример использования системы льгот и скидок (дисконт) и поощрения за рекомендации. Система привлечения населения в Москву, используемая Даниилом, очень похожа на двухуровневый маркетинг.

Имея исконно русские корни, именно эта схема привлечения и поощрения людей, направленная на удовлетворение их жизненных потребностей, заложена в идее Сетевого маркетинга.

### *Добывание огня*

Представьте себе первобытного человека, который добывает огонь трением.

Для того чтобы появился огонь, необходимо прокрутить палочку, например, 365 раз. И вот наш с вами предок, встав рано утром, крутанул палочку один раз и побежал охотиться

за мамонтом. На следующее утро он крутанул палочку еще раз, и побежал охотиться на саблезубого тигра.

Появится ли огонь на 365 день? Конечно, нет. Но если он прокрутит палочку 365 раз подряд не останавливаясь, огонь он получит. А самое интересное, далее ему уже не надо крутить палочку каждое утро. Главное - поддерживать огонь.

Но как много людей бросают свой бизнес за шаг до успеха, прокрутив палочку всего 100, 200 и даже 364 раза. Сил затрачено много, а результат не получен.

*“Не тот урожай, что на полях, а тот, что в закромах”*  
(Пословица)

Вообще, создание крепкой команды очень напоминает разведение костра.

### *Техника разжигания костра -техника работы со структурой*

Сначала мы зажигаем спичку. Подносим ее к мелким щепкам снизу. Появляется легкий огонек. Сверху подкладываем сухие полешки побольше.

Если люди, первый раз услышав что-то об MLM, и не дослушав даже до конца, сразу бегут к своим знакомым с “очень интересным предложением”, они напоминают туристов, которые пытаются спичкой поджечь большие сырые бревна. Как правило, спички сгорают, а огонь не занимается.

Опытные туристы сначала собирают дрова, потом отбирают из них сухие и из них складывают костер. Снизу подкладывают сухие щепки. И поджигают именно их, защищая от ветра. А вот когда огонь уже занялся, наоборот, раздувают его. И вот теперь даже большие сырые бревна будут гореть и давать большое пламя.

Чем больше костер, тем легче его поддерживать, так как горит уже много дров и энергия переходит от одних к другим.

Но даже хорошо горящий костер требует внимания. Для того чтобы был огонь, необходимо постоянно подкладывать топливо.

Так и в MLM. Прежде чем начать действовать, надо:

- **составить список потенциальных клиентов;**
- **изучить продукт;**
- **научиться его предлагать;**
- **научиться поддерживать структуру;**
- **первые беседы обязательно проводить с опытным спонсором (чтобы и костер разжечь, и лес не спалить).**

Но бывает, что по какой-то причине костер гаснет. Возможно, вы просто не подбросили достаточно топлива.

Костер гаснет. Но не сразу. Он какое-то время будет гореть, постепенно затухая. И вот остались только мерцающие головешки. Что же теперь?

Решайте сами: разжечь новый или раздуть старый.

# Постоянство в достижении цели

Легко ли поставить себе высокую цель и решить: “Я хочу! Я добьюсь! Я буду!”? Чем выше цель, тем сложнее ее достичь. И путь к ней “и тернист, и долог”. Но еще сложнее - это определить и провозгласить свою цель.

Особенно, когда ее достижение вступает в противоречие с общепринятыми понятиями, с мнением окружающих людей.

**Есть два пути в достижении успеха, в достижении поставленной цели.**

**Первый:** начать лучше делать то, что делают другие. Стать лучшим среди лучших.

Конечно, этот путь не простой. Сначала вы один из тысячи подобных. Потом - один из сотни, один из десяти. И вот вы первый среди других! Но потом найдется еще кто-то, кто станет лучше вас. И тогда он займет первое место вместо вас.

Этот путь проходили и проходят миллионы целеустремленных и энергичных людей на протяжении всей истории Человечества.

**Второй** - это создать что-то свое. То, чего до вас еще никогда не было.

Стать основоположником нового. Не таким, как все.

Этот путь выбирают буквально единицы. Потому что мало поставить себе цель, к ней еще надо дойти. А по пути к цели, которая не вписывается в общепринятые людские стандарты, буквально весь мир в прямом и переносном смысле “обрушится” на вас.

Вот одна из историй, описанная Л. Шепетисом в книге “От жизни в ничто”.

*“Париж, 1865 год. Из одного выставочного зала доносится такой шум, будто там собрались не благородные буржуа, а ночные завсегдатели чрева Парижа - знаменитого парижского Центрального рынка. Господа и дамы, перекрикивая один другого и отчаянно жестикулируя, все теснее смыкают кольцо вокруг небольшой картины. Когда многочисленная охрана выставки убедилась, что не сможет сдержать натиск разъяренной толпы, картина была снята и вынесена из зала. На следующий день она уже висела достаточно высоко, чтобы до нее не долетели плевки разъяренной публики и чтобы ей не грозила опасность быть пронзенной чьим-нибудь зонтиком. С картины в зал смотрела молодая обнаженная женщина, лежащая на роскошном покрывале. Черная бархотка на шее оттеняла прелесть юного тела.*

*Разумеется, не обнаженная натура привела в такую ярость парижских буржуа. Им стоило зайти в Лувр, чтобы увидеть множество картин, изображающих обнаженное тело.*

*Картина молодого французского художника Эдуарда Мане (1832-1883) “Олимпия” вызвала возмущение публики совсем по другим причинам.*

*Рядом с великолепными, но холодными и отсрванными от жизни полотнами тогдашних ксрифеев живописи появляется произведение совершенно непривычное - в нем полным голосом говорит любовь к живому человеку, к жизни, даже ничем не выдающейся, самой рядовой и обыденной.*

*Явная симпатия автора к простой девушке, человеческое достоинство и независимость последней, а также новая форма произведения пришлись не по вкусу торжествующим мещанам того времени, а с ними и официальной художественной критике.*

*В том, что Эдуард Мане не был понят, было “виновато”, разумеется, общественное сознание, эстетические вкусы публики. А ведь его не поняли и многие корифеи искусства и литературы! Так, известный художник Энгр назвал Э. Мане “революционером”, а писатель Проспер Мериmé – “натуралистом”.*

*Критики набросились не только на самого автора - они оскорбительно отзывались и о его друзьях и защитниках.*

*Достаточно вспомнить, какой хуле подвергся Эмиль Золя, выступивший позже в защиту живописцев нового направления.*

*Теперь перед “Олимпией” почтительно стоят люди”.*

Э. Мане не побоялся в своем творчестве пойти против общественного мнения “официального” Парижа. Он выдержал все нападки и в качестве награды, сбылись слова Э. Золя, сказанные много лет назад: “Судьба уготовила в Лувре место для “Олимпии”. Она - в Лувре.

И вот теперь мы можем услышать фразы: “Школа Э. Мане”, “Пишет, как Э. Мане”, “талантлив, как Мане” и аналогичные им.

*“Не бойтесь высоких жизненных целей: даже если они слишком высоки. Ваши достижения всегда будут следовать за ними”.*  
*В.В. Довгань*

Ученые второй половины XX века пришли к выводу, что человеческие возможности ограничены. Человек не может то-то и то-то.

Пределы возможности были определены и в спорте. Например, мировой рекорд по прыжкам в высоту, установленный американцем Джоном Томасом, предел человеческих возможностей.

Вот типичный ответ одного из ведущих мировых атлетов на вопрос журналиста: “Почему Вы ушли из спорта?” “Чтобы побить рекорд Д.Томаса, надо быть ростом, как минимум, в два с половиной метра. Всему есть предел. Нельзя достичь того, чего достичь нельзя”.

Но мы знаем человека, который, будучи с детства хилым и слабым, не поверил ученым и устоявшемуся мнению и решил: “Я покорю эту высоту!”

Он не допустил в свое сознание мысль: “Этого не может быть...”, а поставил себе цель: “Я этого добьюсь!” И добился! Наперекор всем: ученым, скептикам, общественному мнению.

В 1960 году имя нашего 18-летнего соотечественника Валерия Брумеля узнает весь мир. Покоренная им высота зафиксирована на отметке 2 метра 17 сантиметров.

А в 1961 году он устанавливает новый мировой рекорд по прыжкам в высоту - 2 м 23 см.

В 1963 году - еще один рекорд: 2 м. 28 см. Его признают лучшим спортсменом года в 1961, 1962 и в 1963 годах.

В 1962 году Брумелю присуждены высшие награды мирового спорта: “приз Хелмса” и “Золотая каравелла Колумба”.

1964 год. Токио. Золотая медаль на XVI II Олимпийских играх. В течении 10 лет рекорд В. Брумеля оставался неизменным.

И вот в 1965 году, находясь в зените своей славы, в результате трагедии Брумель получает сложный перелом ноги. Диагноз: инвалид. Перспективы: хромота на всю оставшуюся жизнь. Мнение врачей: спорт придется оставить.

Но вновь отверг все мнения В. Брумель: “Я буду ходить! Я буду прыгать! Я вернусь в большой спорт!”

Слыша такие высказывания, врачи, отворачиваясь от больничной койки, обменивались понимающими взглядами: “Звездная болезнь. Совсем психика расстроена. Жаль калеку. Ему не только хирурги нужны, но и психотерапевты...”

Один из немногих, кто поверил в силу духа этого человека, был хирург Елизаров.

В течение четырех лет Брумель перенес 27 операций. И снова, благодаря самому себе, своей вере в себя, своим собственным силам и поддержке тех, кто еще ему верил, многократный рекордсмен мира сначала встал, потом сделал первые шаги и... вновь выходит в сектор по прыжкам в высоту. И этом же 1969 году он преодолевает планку на отметке 2,06 метра.

***Вот оно - жгучее желание достичь поставленной цели. Диагноз “инвалид” не сломил этого Человека, а стал тем топливом, которое довело до точки кипения его стремление ПОБЕДИТЬ! Победить недуг! Победить себя! Победить всех тех, кто не верил в него!***

Все помнят подвиг героя Советского Союза летчика Алексея Маресьева.

Март 1942 года. Самолет Маресьева сбит над оккупированной немцами территорией. Две недели тяжело раненный, с отмороженными ногами он добирался до линии фронта.

Проявив истинный героизм в стремлении выжить, через восемнадцать дней он оказался среди своих.

Далее - госпиталь, ампутация обеих ног, инвалидность.

И вдруг, на удивление всем - и врачам, и больным: “Я буду летать!”

“Что? Летать? Да ты ходить-то будешь только на протезах и с костылями”.

“Я не только ходить, но и танцевать без костылей буду!”

И танцевал, когда медицинская комиссия не хотела ставить окончательный диагноз: “Годен к строевой!”

Освоив протезы, он добивается возвращения в истребительный полк.

И вновь за штурвалом самолета в небе А. Маресьев. Военный летчик без обеих ног сбивает еще 7 вражеских самолетов.

Та цель, которую поставил А. Маресьев в лесу: “К своим. За линию фронта!”, безусловно, благородна. Инстинкт “жить” - самый сильный из инстинктов человека.

А вот летать без ног - это что?

Та цель, которую поставил себе В. Брумелъ: стать олимпийским чемпионом - высока. К этому стремятся многие спортсмены мира.

А покорить двухметровую высоту после тройного перелома ноги?

*И то, и другое - **ВЫЗОВ!** Вызов обстоятельствам. Вызов Судьбе.*

Благородный бунтарский дух - вопреки всему и всем:

“Я это сделаю!”

Вот он - настоящий подвиг: встать над обстоятельствами и достичь желаемого наперекор всему!

И пусть вас никогда не остановят мнения тех, кто не верит в то, что вы достигнете своей Цели!

Если цель того стоит, идите к ней, не/взирая ни на что! Станьте победителем в своей собственной Судьбе!!!

*“Не предавай свою цель! Сходя с ДОРОГИ, разве можно на ЧТО-ТО рассчитывать?”*

*П.С. Таранов*



## Не переоценивай свои возможности

Как в жизни, так и в MLM, чтобы добиться успеха, необходимы и опыт, и знания, и навыки. Для этого нужно время. Только постоянное пополнение знаний о продукте, изучение техники и психологии продаж, опыта удачливых сотрудников приводит к достижению цели в MLM.

Тот, кто думает, что, прослушав одну презентацию, можно с успехом строить многомиллионный бизнес, жестоко ошибается. Одно неверно сказанное слово, фальшивая интонация голоса, неправильно выбранная мотивация, резкий жест, небрежность в одежде - все это может привести к тому, что у собеседника навсегда сложится отрицательное мнение о том, что ему предлагают. И о том, кто предлагает.

Ошибки можно перечислять долго. Я тоже совершал их на первом этапе, пока не понял, что всегда надо тщательно готовиться к каждой встрече, будь то встреча с потенциальным клиентом, со старыми друзьями по школе или с начальником фирмы, который вызывает вас, чтобы сообщить неприятную новость о вашем возможном увольнении.

Вспомните, что вы делаете, если вам предстоит встреча с девушкой, к которой вы испытываете сильное чувство, но она пока об этом не знает. Чтобы встреча прошла “в теплой, дружественной обстановке”, вы тщательно готовитесь к ней, продумывая как свой внешний вид и подарки, так и нежные слова и жесты. И как профессионал MLM, который старается узнать о своем потенциальном клиенте как можно больше, вы стараетесь получить максимум информации: что она любит, чем интересуется, о чем мечтает.

Какие только курьезы ни случаются, когда мы, уверовав в себя как в высочайшего профессионала, нарушаем “технологический процесс” при работе с клиентом.

Но поскольку замечать ошибки других легче, чем свои, я всегда стараюсь приводить примеры собственных ошибок.

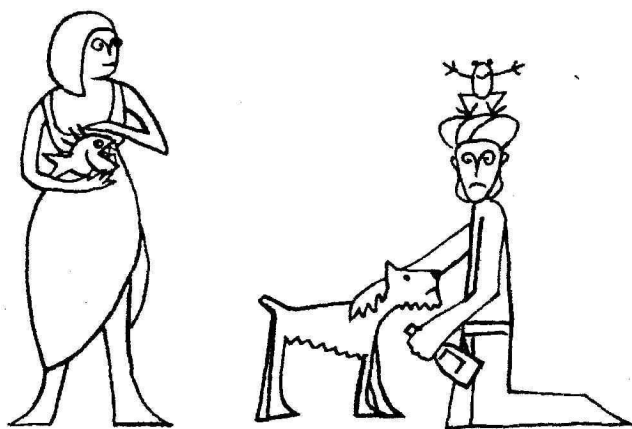
Я шел на встречу к своим новым клиентам.

Все мы знаем: чтобы с первого момента расположить к себе людей, полезно сделать тонкий комплимент. Я позвонил в дверь. Мне открыла улыбающаяся хозяйка дома. За ее спиной стоял огромный породистый пес. Поздоровавшись, я искренне произнес: “Какой прекрасный черный терьер!” “Да, муж купил его за бешеные деньги, а мне приходится этого кобеля кормить и выгуливать. В доме пахнет псиной. А шерсть в ковры на века въелась!” - произнесла хозяйка и с возмущенным видом ушла на кухню.

Вхожу в комнату к мужу и вижу большой аквариум. “Надо спасать положение”, - подумал я и после приветствия поинтересовался: “А чем вы кормите своих пираний?” Он чуть не взревел: “Чем я их кормлю? Это женушка моя их лягушками кормит, зверюг этих! Представляете, открываю холодильник, а там на моем пиве лягушки замороженные лежат. Каково? Сама уже как пиранья стала! Всю душу за элитного кобеля вымотала”.

Вот так-то я дважды наступил на одни и те же грабли только потому, что поленился узнать о пристрастиях потенциальных клиентов.





# Сетевой маркетинг - путь к финансовому благополучию

## *Перспективы развития Многоуровневого маркетинга в России*

В СССР государственная идеология строилась на том, что государство дает своим гражданам работу, бесплатное образование, медицинское обслуживание и гарантированную пенсию. Не обсуждая качества всего этого, надо отметить, что это было.

Задача человека сводилась к одному - работать и ждать пенсионного периода, где можно будет отдохнуть, посвятить себя любимому делу.

Время изменилось.

В настоящий момент устроиться на хорошо оплачиваемую работу, получить хорошее образование и гарантированную пенсию довольно сложно.

Более того, довольно сложно, не нарушая российского законодательства (хотя бы о налогообложении), быть материально обеспеченным.

Поколение, жившее в эпоху развитого социализма, на 90% очень инертно: привыкло ежедневно ходить на работу, дважды в месяц получать зарплату, расписываясь в ведомостях, гордиться своей специальностью или образованием и ждать благ от государства. И естественно, что поколение 20-30-летних, не зашоренных идеологическими программами, активно вытесняет с рынка труда своих родителей, занимая наиболее высокооплачиваемые места.

Но сколько бы мы ни обижались на наше государство, объективные экономические законы действуют в любой стране. Ни одно государство в мире не обеспечивает на 100% своих граждан социальной защитой. Поэтому даже в самых экономически развитых странах государство берет на себя только часть социальных проблем человека. И это понятно, особенно сейчас, когда продолжительность жизни возрастает, а рождаемость падает. Обеспечение государственными пенсиями неработающего населения все равно происходит за счет работающей части населения. И ни одно государство (цивилизованное) не захочет душить сверхналогами “курочку, несущую золотые яйца”, то есть налогоплательщика, в пользу уже неработающих.

То, что в ближайшее время в многомиллионную армию участников индустрии MLM вольются те, кто несколько лет назад и слышать ничего не хотел об этом бизнесе, уже сомнений не вызывает.

Августовский кризис 1998 года, как бы это ни показалось парадоксальным, сослужил поистине великую службу развитию Сетевого маркетинга в России.

В результате резкого падения рубля многие продукты иностранных MLM-компаний, ориентированных на доллар, стали просто недоступны населению из-за своей цены.

Этим воспользовались ряд прогрессивных российских предприятий, предложив к распространению по готовым MLM-сетям свои продукты. В мгновение ока появились новые компании, ориентированные на российского рублевого производителя.

Более того, массовые увольнения привели к тому, что люди стали искать возможность хоть как-то прокормить свои семьи.

Потеряв всякую надежду на то, что их знания и опыт будут востребованы государственными предприятиями или крупными акционерными компаниями, многие люди были просто вынуждены вступить в компании Сетевого маркетинга. Теперь их уже не пугал принцип работы в MLM:

“Сколько потопаешь, столько и полопаешь”. А даже наоборот, приобщившись к этому свободному, не рискованному бизнесу, они недоумевали: “Почему я не начал его раньше?”

*Вот одна очень типичная история.*

Пять лет назад, когда я, еще совсем молодой дистрибьютор, с восторгом рассказывал своему другу Виктору о перспективах MLM, он снисходительно похлопал меня по плечу: “Игорь. Я работаю в банке. Банк стабильный и надежный. Мне платят в месяц столько, сколько ты зарабатываешь за три. И потом, я - серьезный человек. Во все эти пирамиды, эмэлэмы не играл и играть не собираюсь.”

Через два года его банк рухнул, похоронив все его сбережения, даже не дожидаясь банковского кризиса.

Являясь действительно высококласным специалистом, он был приглашен в другой банк. Даже с повышением.

Теперь его отношение к стабильности своего будущего претерпело небольшие изменения. И интерес к тому, чем я занимаюсь, стал уже искренним. Особенно после того, как моя девятнадцатилетняя дочь поехала отдыхать туда, где, по его мнению, могут отдыхать только высокооплачиваемые банковские работники. А именно - на Канары. И не на Тенерифе, а на Лансеротте, в престижный пятизвездочный английский клуб.

Когда разразился очередной кризис и очередной банк прекратил свое существование, Виктор был уже успешным менеджером в MLM-компании, в которой гонорары превышали его банковскую зарплату.

Эта история - еще один пример того, что никогда не следует забывать тех, кто вам сразу отказал. Меняются как времена, так и люди. И то, что кажется ненужным сегодня, может стать единственной возможностью завтра.

## Кому это нужно?

Поэтому вполне закономерно, что еще в начале 90-х годов, увидев “Американскую мечту” в действии, наиболее активные жители нашей страны стали активно включаться в MLM-индустрию.

И нам надо быть очень благодарными первым MLM-компаниям, которые вышли на наш рынок. Именно они показали нам, что мы можем (и должны) самостоятельно, не надеясь на государство, строить свое финансовое благополучие.

Безусловно, не у всех, кто вступил в этот вид бизнеса, все получилось сразу. Многие отошли от него и занимаются традиционной продажей товаров, услуг или своего труда. Но огромная армия энергичных, улыбающихся и уверенных в себе россиян самостоятельно и успешно используют MLM во благо себе и своим знакомым.

Рассматривая ближайшую перспективу экономического развития нашего государства, надо отметить тот факт, что для большинства граждан России MLM - это сегодня практически единственный путь выжить в сложных экономических и политических условиях.

И если бы встал вопрос: “А для какой все-таки категории россиян необходим MLM?”, без преувеличения можно ответить: для всех!

**Выпускник школы**, не имеющий богатых родителей и не поступивший в бесплатный ВУЗ, с огромным трудом найдет для себя работу, которая отвечала бы его амбициям с точки зрения специальности и в отношении заработка.

**Инженер**, предприятие которого направило его в отпуск “за свой счет” (хорошо, если этот счет есть).

**Военнослужащий**, вышедший в запас или даже на офицерскую пенсию. Силы есть, пенсия маленькая, а гражданская профессия не кормит.

**Бухгалтер**, который безумно устал мыкаться по пенсионным фондам, статуправлениям и налоговым инспекциям, сдавая квартальные отчеты. Ведь чтобы отчитаться о заплаченных государству налогах, необходимо потратить не один день, простаивая в огромных очередях в душных помещениях в различных концах города.

**“Челнок”**, который в свое время не стал ждать милости от своего предприятия и зарабатывает тяжелым мешочным трудом. Создав определенный капитал, потратив нервы и часть здоровья на границах, таможнях, рынках и складах, он вполне может добиться успеха в менее рискованном бизнесе.

**Молодая мама**, которая не хочет обрекать своего ребенка на полуголодное существование, тоже может активно участвовать в MLM. Ведь ей для этого не надо ежедневно оставлять своего ребенка и торчать весь день на рабочем месте.

**Пенсионер**, которому не хватает на жизнь государственной пенсии.

**Врач**, который из душевного благородства не нарушает Клятву Гиппократы, но при этом ответствен перед своим будущим и будущим своих близких.

**Педагог**, честно выполняющий свою миссию по передаче знаний молодому поколению.

**Бизнесмен**, уставший от произвола различных чиновников, поставщиков и рэкета.

Да и тот же чиновник, который понимает, что если он не выжмет из просителя взятку или не прокрутит какое-либо дельце, он с трудом дотянет до очередной зарплаты

А теперь представьте, насколько интересен Многоуровневый маркетинг для **политика**, который намерен баллотироваться, например, на пост президента страны?

Ведь MLM только в одной России объединяет несколько миллионов человек. А они все - потенциальные избиратели. И у них есть родственники, друзья и знакомые. Это уже - десятки миллионов избирателей.

**Любой человек**, который хочет честным трудом, вне зависимости от пола и профессии, полагаясь только на самого себя, иметь сначала дополнительный заработок, а затем стать руководителем своей собственной мини-фирмы в рамках большой компании, может этого достичь в системе MLM.

# Чему учит лидер

Вы знаете лозунг нашей компании? - обратился Лидер, один из ведущих специалистов в области “Психологии продаж”, к менеджерам MLM-компании. Слушатели, достигшие определенных успехов в области продажи товаров и услуг по системе MLM и решившие достичь финансового благополучия за короткий промежуток времени, оживились. Из разных концов зала понеслось:

- Вместе на вершину!
- Деньги - не самоцель, но средство в достижении желаний.
- Кто не работает, тот не ест.
- Заработал сам - помоги товарищу.
- В принципе, все Вы правы. Но лозунг команды, которую я возглавляю уже более двух лет, объединяет все сказанное одной фразой:

## **ВОЗМОЖНО ВСЕ!**

Чем отличается человек от животного? Человек - мыслящее существо. Он в состоянии оценить и осмыслить окружающую его мир не на уровне условных и безусловных рефлексов, а в своем сознании. У каждого человека свой уровень сознания. И каждый может (и должен) поставить перед собой четкий вопрос: чего он хочет достичь на нашей планете? Ради чего он живет? И что он оставит после себя потомкам?

Есть русская поговорка: “Сколько волка ни корми, он все равно в лес смотрит”.

А куда он должен смотреть? В зоопарк, что ли?

Животные живут по своим вечным законам. Они не могут изменить свою судьбу.

Представьте:

Осень 1380 года.

Дмитрий Донской после победы на Куликовом поле стоит на стене московского Кремля и смотрит в небо.

Гуси летят на юг.

200 лет спустя. Осень 1582 года.

Ермак на берегу Иртыша после взятия столицы Кучума смотрит на небо.

Гуси летят на юг.

Еще 200 лет спустя. Осень 1790 года.

Суворов после взятия неприступной крепости Измаил смотрит на небо.

Гуси летят на юг.

Осень 2000 года.

Вы после банкета, посвященного достижению высшей ступени карьеры в вашей компании, стоите с бокалом шампанского “Вдова Клико” на стене замка, принадлежащего вам, и смотрите на небо.

Гуси летят на юг.

Природа рождается весной, живет летом, засыпает осенью и отдыхает зимой. И так веками, по замкнутому циклу. Не может снежной зимой родить земля урожай.

*Только человек способен изменить ход своей жизни.*

Мы, люди, можем отдыхать, купаться и загорать, когда хотим. И зимой тоже. Хоть сегодня заказывай билет на Канары и, даже если у нас лежит снег, мы с наслаждением загораем под пальмами, вальяжно покачиваясь в гамаке. Жуем жареных на углях омаров, сочные экзотические фрукты, запивая их различными напитками. Шум прибоя, перемешиваясь с мелодичной музыкой, ласкает слух. Легкий океанский бриз обдувает загорелое лицо.

Только от нас с вами зависит, как мы будем жить завтра. Что оставим после себя.

Кто помнит гусей, которые летели на юг в 1380, в 1582, в 1790 годах? Их давно нет. Как нет и тех, кто их видел тогда. Но мы с Вами помним и Донского, и Ермака, и Суворова.

Как-то я обратил внимание на старинные украшения одной своей знакомой.

- Это мне досталось от прабабушки. Она была очень красивая и высокообразованная. Когда прадедущка на ней женился, он сам стал строить дом. Какой это дом! Он использовал тысячи куриных яиц для фундамента. Этот дом стоит до сих пор, и ничего с ним не делается. Вообще прадедущка был огромного роста и недюжинной силы. Один на медведя ходил.

- А их дети, то есть твои дедушка и бабушка, кем стали?

- А их я не помню - они умерли до моего рождения. Увы, очевидно, ни дедушка, ни бабушка ничего существенного в жизни не совершили. Поэтому внучка их и не помнит.

**Только от нас с вами зависит, как мы будем жить завтра. Что оставим мы после себя.**

Животные на протяжении многих веков как жили, так и живут в норах, гнездах, берлогах. Жилище человека из пещеры превратилось в комфортабельные квартиры и особняки. И только потому, что однажды кто-то сказал (или подумал): **Я ХОЧУ ЖИТЬ ЛУЧШЕ!**

Кто-то построил хижину, кто-то дом. У каждого были свои цели и свои возможности. Глядя на них, другие тоже стали строить и хижины, и дома.

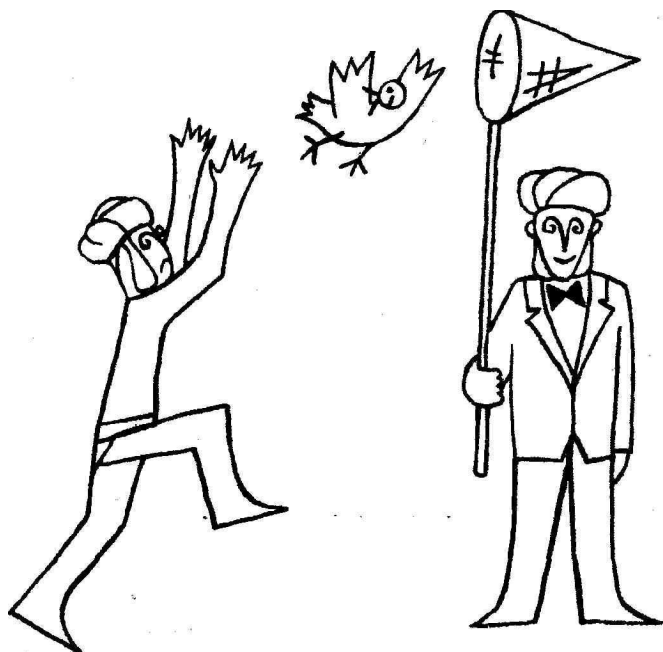
Люди тем и отличаются от животных, что могут взять друг от друга лучшее и развить это.

Но восприятие разных людей даже в одной и той же ситуации -различно.

Трое смотрят в лужу. Один видит грязь. Другой - себя. *Третий - Луну.*

Я уверен, что каждому из людей Судьба хоть раз в жизни дарит Шанс. Его надо только разглядеть и принять. Кто-то принимает этот шанс, а кто-то зарывает свои таланты в землю.

Шанс - это бесхвостая птица. Поймать ее можно, только когда она летит на тебя. Если она пролетит мимо, ее не ухватишь.





# Мономах

Небольшой городок, жители которого в свое время оказали услугу Владимиру Мономаху, был осажден половцами. Не имея возможности противостоять военной силе, жители укрылись в лесах. Городок был сожжен половцами дотла.

Узнав об этом, Мономах повелел выдать всем жителям (без исключения) денежное довольствие на восстановление своего хозяйства и освободил их от дани на пять лет.

Какого же было удивление князя, когда через пять лет те, кто был богат до нашествия, стали еще богаче. А те, кто был беден или просто нищ, так и остались бедными и нищими. Собрал князь жителей и спросил: “Половцы уничтожили все, что у вас было. Я всем вам дал вдвое больше, чем имели вы все, вместе взятые.

Я не обделил никого. Ни богатого, ни юродивого. Вы получили равные доли. Вы не платили мне податей. Я охранял ваши земли от набегов.

Так почему рядом с богатыми дворами стоят захудалые? Почему на одних полях густо, а на других пусто?”

Из толпы молчавших горожан выдвинулся дородный молодец. И сам статен, и одежда добрая, и взгляд твердый.

“Правда твоя, князь. Каждый по-своему использовал твою милость. Кто жил в крепких хоромах, тот и сейчас живет в еще лучших хоромах. Кто жил в худой избе, тот и сейчас построил худую.

Но не меряй всех меркой единой. Я до беды нашей всеобщей, да и до милости твоей был в нужде великой. Хуже холопа жил. Не было у меня ни коня, ни избы. Жил с братьями в родительском доме.

Да и что там туман наводить, как увидел пепелище свое, так сердце заныло. А как увидел дома сгоревшие мужей наших нарочитых, кои ранее над городом возвышались, так чуть ли не радость испытал.

Деньгу получивши княжескую, рад был я искренне. Бражничал и гулял с селянами.

Но не все гульбарили денно и ночью. Мужички нарочитые, объединившись, первые построились, животину купили да землю вспахали.

Гой ты весело-то как. И богатеи работают да спину, гнут. Просто диво дивное.

Но задумался я: почему одни с утра до зари в трудах праведных умножают подарок княжеский, а другие, прогуляв даренное, вновь на других спины гнут?

И собрал я братьев да кровников. Хоромы возвели всем на диво. Вот они стоят, со всех сторон видать. Животину да зерно лучшие взяли.

С опозданием, но засеялись. И урожай уродился.

И на следующий год все повторили. И так год за годом.

Не суди ты, князь, всех мериллом единым. Видать, не все видеть могут пути свои, даже с твоей помощью. А коли и видят, не все идут ими.

Улыбнулся Мономах: “Богу - богово, а кесарю - кесарево. Но на князя надейся, а сам не плюшай!”

А вслух промолвил: “Нищета - это труд лени”. ”

## Чему учит лидер. Продолжение

Так чего же хотите Вы? - снова обратился Лидер к залу. Зал был един: “Мы хотим достичь финансовой свободы!” - Великолепно! Я тоже несколько лет назад поставил перед собой такую цель. И уже сегодня я близок к ней.

А какие есть легальные пути к ее достижению?

- удачно выйти замуж или жениться;
- получить большое наследство;
- выиграть в лотерею;
- найти клад;
- получить престижную высокооплачиваемую работу. Все абсолютно так! Но много ли людей вы знаете, которые

получили этими способами финансовую независимость? Единицы.

Но среди моих учеников есть целая армия очень богатых людей, хотя они, как и вы сегодня, когда-то начинали с того, что приняли решение: “На Бога надейся, а сам не плошай!” Говоря другими словами, они, не надеясь на лотерею жизни, решили самостоятельно построить свой мир благополучия. И самым эффективным путем для достижения этой цели является активное участие в самой перспективной системе достижения своих целей - Многоуровневом (или сетевом) маркетинге.

MLM - это не панацея. MLM - это способ разбогатеть. Но это не метод, позволяющий разбогатеть за 2 дня. MLM - это средство достижения финансового благополучия за довольно короткий срок. Но за день или за месяц миллионером не станешь.

MLM - это только для тех, кто недоволен сегодняшним своим положением, кто поставил в своей жизни конкретную цель и для достижения этой цели готов идти на определенные жертвы.

Цель эта не малая (например, купить фен или электрочайник можно и не вступая в MLM-индустрию). Нет никакого смысла вступать в MLM ради нескольких и даже ради десятков долларов.

MLM - для тех, кто мечтает и достигает своей мечты, что бы ни произошло, какие бы сложности ни вставали на его пути. MLM - для тех, кто не боится потерпеть поражение. Не страшно десять раз упасть, страшно один раз не подняться. Каждое поражение приближает к успеху. Каждая неудача делает нас более настойчивыми в достижении своей цели.

MLM - не для тех, у кого есть одна законсервированная мечта в жизни - увидеть Париж и умереть. MLM - для тех, кто мечтает увидеть Париж, а постояв у подножия Эйфелевой башни, понимает, что хочет увидеть и Пизанскую башню, и вспоминает, что еще ни разу не видел Ниагарский водопад и пирамиду Хеопса.

Если Вы довольны своим сегодняшним материальным, интеллектуальным и профессиональным положением, Вам не надо все рушить и идти в MLM. Если у Вас нет желания гарантированно обеспечить свое будущее, будущее своих детей и своих близких,

если у Вас нет желания приобрести финансовую независимость и помочь своим друзьям стать финансово независимыми, Вам не стоит идти в MLM. Если Вы привыкли, как заведенные механические игрушки, ежедневно бежать на свое рабочее место и зарабатывать деньги своему начальнику, делая то, что он Вам скажет, терпеть с его стороны все, лишь бы два раза в месяц получать грошовые аванс и получку, то Вам не стоит отказываться от гарантированной бедности.

### **MLM - это бизнес руководителей!**

В рамках большой компании Вы строите свой независимый бизнес. Вы используете продукт и правила компании для себя лично. Вы лично создаете ту команду, тот коллектив единомышленников, который выведет Вас из постылой бедности, из состояния незащищенности и страха за завтрашний день. Вы своим собственным трудом создаете себе - не начальнику, не шефу, не боссу, а только себе - свое благополучие. Благополучие финансовое и моральное.

Посмотрите на тех, кто уже работает в MLM. На тех, кто сделал выбор и стал профессионалом MLM. Это уверенные в себе люди, грамотные, обеспеченные, красивые, наконец. Они не транжирят деньги налево и направо, но и не несутся на другой конец Москвы, чтобы купить продукты на 2 рубля дешевле. Они не стоят холодной ночью на остановках в ожидании автобуса, чтобы доехать до метро после проведения очередной встречи со своими сотрудниками или клиентами. Они берут такси. Они постоянно окружены единомышленниками, друзьями, со многими из которых еще вчера не были знакомы.

Основа нашего бизнеса - “продажа” по телефону встречи. Здесь не присутствует традиционный вид продажи: деньги - товар. Здесь - совершенно другой вид продажи. Мы должны так назначить встречу по телефону, чтобы человек на другом конце провода тут же захотел встретиться с нами. Как это делать, учит MLM-бизнес.

Люди, вступающие в MLM, всегда учатся. Учатся Успеху. Невозможно быть хорошим руководителем, обладая определенной, даже очень широкой информационной базой, и при этом не обновляя ее, не корректируя под сегодняшний день, под сегодняшние ситуации. Постоянная учеба, постоянное самосовершенствование - залог успеха в любом бизнесе. А в нашем в особенности, В MLM невозможно быть наверху благодаря связям или телефонному праву. Наш бизнес очень повторяемый. Сотрудники в большей степени делают не то, что мы говорим, а то, что мы делаем.

Мы не связаны жесткими правилами - ежедневно ходить на работу и отсиживать строго определенное время на рабочих местах. В нашем бизнесе никто не будет насильно заставлять Вас зарабатывать себе деньги. Если кто-то вступил в MLM, но не работает, то зачем его руководителю, который является первым учителем и помощником, а не начальником, тратить на него время?

Зачем расходовать энергию на того, кто не желает приобретать знания, опыт, не хочет обеспечить свое благополучие и защиту своим близким?

MLM - бизнес для самостоятельных людей. И этот бизнес - коллективный. Здесь нет удачливых одиночек. Мы работаем командой. Я никогда не добьюсь успеха, если не добьетесь успеха Вы... И любой из нас всегда помогает всем, кому нужна эта помощь, кто ее просит.

**Есть зов - есть отклик.**

Но, несмотря на то, что финансовый успех каждого зависит от финансовых успехов окружающих его людей, никто не будет тебя умолять: ну заработай себе еще пару тысяч, ведь тебе, твоим детям, близким нужно то-то и то-то. У каждого из нас есть ивой цели, свои семьи и свои друзья. Мы в ответе за них.

*“Никого нельзя заставить быть богатым и здоровым вопреки его воле”*  
*Д. Локк*

Но только хотеть - мало! Надо еще и действовать. Двигаться к той цели, которую себе наметил.

И тогда ВСЕ, абсолютно все, **ВОЗМОЖНО В ЭТОМ МИРЕ!**

## Женщины в mlm

Как ни обидно мне, мужчине, говорить это, но наши женщины более ответственно подходят к этому вопросу. Именно они всей своей безграничной душой понимают, что за них никто ничего не сделает, если они сами не позаботятся об этом. Конечно, можно удачно выйти замуж или получить наследство. Можно. И таких женщин я знаю. Трех. А всего знакомых у меня более 1000 человек. И процентов 70 из них - женщины.

Так что же остается остальным, за кем не приплыл Грей под алыми парусами и у кого не умер дедушка граф Монте-Кристо? Всю жизнь ждать? Всю жизнь надеяться на “авось повезет”? Да, мечтать надо, но не лежа на диване в застиранном халате у телевизора, наблюдая, как богатые тоже плачут. И радоваться оттого, что: “Вот они богатые, а плачут”.

\*\*\*\*\*

Как правило, в MLM-компаниях успешно работающих женщин гораздо больше, чем мужчин. Очевидно, именно женщины понимают, что их счастье - в их руках. Это мужчины обычно строят планы, как они получают доходное место в престижной иносфере или, наконец, должность начальника в Газпроме или в крупном коммерческом банке. И часами обсуждают с друзьями за кружкой пива, как бы не попасть в тот банк, который завтра лопнет. И при этом гордо заявляют, что MLM - это не для них. “Чтобы я бегал по квартирам и уговаривал купить у меня дисконтные карточки или косметику? Я инженер, я специалист!” - гордо бьет себя кулаком в грудь муж.

А на утро к 9.00 спешит в свое НИИ и сидит там до 18.00 за 300 рублей в месяц. Ну, может быть, за тысячу.

А нашим женщинам, особенно тем, кто уже замужем и имеет детей, ничего не остается, кроме как искать возможность обеспечить не только себя и ребенка, но еще и мужа-специалиста. И, безусловно, каждая женщина, лелея в глубине души надежду, что, может быть, алые паруса появятся когда-нибудь и на ее горизонте, прекрасно понимает, что как только над горизонтом появятся не то что паруса, а только макушечки мачт, ее муж-специалист из тихого мечтателя тут же превратится в безумного Отелло. И в такой ситуации быть в роли Дездемоны даже под алыми парусами не каждая решится.

Вот почему в MLM-бизнесе не просто больше женщин, а больше успешно работающих женщин.

\*\*\*\*\*

Москва. Семинар MLM-компаний. Торжественный момент вручения сотрудникам компании золотых значков, символизирующих достижение очередного уровня карьеры.

Из 24 награжденных на сцене стояло только четверо мужчин. Остальные - женщины.

Со многими из них я был знаком еще до того, как они вступили в наш бизнес.

Конечно, мы читали много сказок. Но, знаете, если бы мне сказали, что за два-три месяца не одна, не две, а десятки российских золушек превратятся в прекрасных королей, я бы просто рассмеялся. Но факт есть факт. И теперь уже никогда не пропадет их гордая

осанка, не погаснет уверенный взгляд их красивых глаз. Они просто уже не смогут быть неудачницами! НЕ ЗАХОТЯТ!!!

Очень приятно говорить о наших дамах, которые активно строят свое будущее. Не то светлое будущее, которое обещали построить для нас и за нас, даже не спросив нас, каким мы его себе видим, а то, которое каждый из нас определил самостоятельно.

# Матриархат или патриархат? (страшная правда об mlm)

Но ведь среди успешных сотрудников было еще и четверо мужчин. Значит, мы, мужчины, еще не совсем пропащие? Значит, и мы еще на что-то годимся?

Но есть одна страшная правда об MLM, о которой никто никогда не говорит ни на презентациях, ни на лекциях.

Почему в MLM приходит меньше мужчин? И почему большинство мужей категорически против того, чтобы их жены вступали в этот огромный международный клуб настроенных на успех людей? В клуб потенциальных миллионеров? Именно мы, мужчины, на подсознательном уровне раньше Вас, милые дамы, осознаем эту страшную правду, причем без чьей-либо подсказки со стороны.

Кто-то в свое время, устав от матриархата, назвал нас сильным полом. И, естественно, я с этим полностью согласен, так как это тешит мое самолюбие. Мы - сильный пол. А если мы - сильный пол, то это значит, мы должны быть всегда впереди Вас, женщин. Мы должны быть более успешными, более умными, более богатыми.

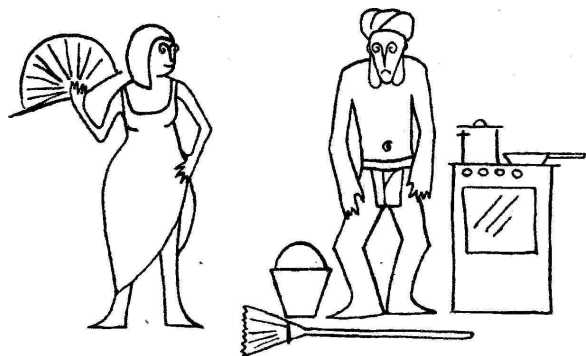
Так почему же в MLM мужчин меньше, чем женщин?

“Если я сильный пол, - думает муж, глава семейства, - но мне не удалось достичь даже минимальной цели, например, за два месяца достичь уровня менеджера в MLM-компании, а у моих коллег-женщин, которых мы называем нежными, милыми, но слабыми, это получилось. Тогда кто же сильный, а кто слабый? Разве я могу с этим мириться, признать себя побежденным?”

Но MLM - это бизнес для тех, кто не боится поражений, кто каждую неудачу оборачивает себе на пользу.

Это бизнес для терпеливых и настойчивых людей.

И еще. Мужчины больше всего на свете боятся, что жены будут зарабатывать больше них. Ведь это значит, что женщины станут более самостоятельными, независимыми (и от мужей тоже). Тогда мужчинам придется брать на себя так называемые женские обязанности. Ходить в магазины, возвращаться увешанными с ног до головы полиэтиленовыми пакетами (даже если есть машина, до лифта она не довозит). Стирать (пусть в стиральной машине, но стирать). Мыть пол (даже и супер-аппаратом “Рейнбоу”). Проверять у детей уроки, кормить их, одевать, купать. Готовить ужин. И к приходу жены быть свежим, вежливым и улыбчивым. Да какой же нормальный человек это выдержит!





Да и что греха таить: очень даже вероятно (и обязательно так будет!), что женщина, у которой появились свободные деньги, обязательно изменит свой образ жизни. В ее расписании, помимо встреч, презентации, учебы, появятся массажистка (а может быть, массажист), тренажерный зал, косметический салон, салон мод и так далее.

Чем это грозит мужскому самолюбию? Да она же будет более привлекательной! Более обаятельной! Более обольстительной, в конце концов! А это значит... Ну, все прекрасно понимают, что в такой ситуации думают мужья!

Вероятная реакция мужа на Ваше решение о вступлении в МЛМ может быть, как в том анекдоте.

*Пришла жена из поликлиники и говорит мужу:*

*- Мне врач посоветовал в этом году отдохнуть и полечиться на морском курорте. Как ты думаешь, что выбрать: Ялту или Сочи?*

*- Я думаю, надо выбрать другого врача...*

В мужском естестве заложено рукоплескание успехам себе подобных. И острая ревность к успехам женщин, особенно если мужчины сами не могут добиться успеха. К сожалению, многих мужчин это не побуждает работать над собой, чтобы достичь больших успехов. Вместо этого в душе ворочаются упреки/вроде: “конечно, она же не работает” (имеется в виду, на заводе, в колхозе, в НИИ). Или: “конечно, она расфуфырится, придет на встречу, поморгает своими красивыми ресницами - и любой мужик тут же готов подписать любой заказ. Тем более, что за небольшой взнос он получит отличный продукт”.

Лидер сделал паузу и обратился к одному из слушателей: “А что бы вы ответили такому своему приятелю?”

Менеджер, а это было видно и по его уверенным манерам, и по сверкающему золотому значку на левом лацкане, взял микрофон. Немного волнуясь, сначала протер очки, дав залу перестроиться с Лидера на него, и сказал:

“Я обычно на это отвечаю: дружище, я видел у тебя в шкафу костюм. Отдай его в химчистку, постирай белую рубашку, выкинь свой галстук 60-х годов “пожар в джунглях”, а взамен купи тот, который подойдет к костюму. Побрейся, но очень гладко. Надушись, но не “Шипром”, а хотя бы “Denim”. Не забудь про дезодорант. Подними трубку телефона и в течение двух минут, запомни, не более двух минут, назначь встречу по телефону. Перед выходом из дома не забудь почистить ботинки. По дороге на беседу обязательно купи освежитель для рта: я не знаю, какие сигареты ты куришь, но дышишь ты на меня, как Змей Горыныч.

И вот у тебя есть точно такая же возможность донести до собеседника (потенциального твоего сотрудника) все, что ты хочешь. Хочешь, моргай глазами, хочешь, бей себя кулаком в грудь.

Кстати, что ты, собственно, от него хочешь? Что мы все хотим от наших собеседников?

- Ну, я хочу, чтобы он купил у меня телефонную карточку. Я всегда стараюсь не говорить слово “нет”. Поэтому я сдерживаю

себя и задаю ему очередной вопрос: “А что это тебе даст?”

- Ну как же: он купит карточку, а я получу гонорар.



- И сколько ты получишь?

- Ну, не знаю, что-то же получу.

И вот теперь, когда я совершенно убежден, что мой приятель совершенно не усвоил принцип MLM, у меня с ним в который раз начинается плодотворная беседа на тему “Что же такое MLM”.

Если ты хочешь продавать телефонные карточки, страховки, пищевые добавки, массажеры и так далее, то тебе надо идти не в MLM-индустрию, а в традиционные продавцы.

Основы MLM я постигал в страховом бизнесе. Поэтому я ему очень четко объясняю, чем отличается страховой агент (продавец страховых полисов) от сотрудника MLM-компании, распространяющий информацию о страховых программах.

Сотрудник MLM-компании распространяет информацию (не страховые программы, а только информацию) о страховых программах. Это первое.

Второе. Он распространяет эту информацию через сеть дистрибьюторов, которых он привлек в этот бизнес.

Прямые продажи, а именно так мы называем личное привлечение клиентов к нашему бизнесу, необходимы, но лишь для того, чтобы получить опыт в распространении программ. И опыт в проведении индивидуальных бесед.

Но основа MLM - создание собственной фирмы в рамках большой компании. Сначала, действительно, твоя работа напоминает работу страхового же агента с той лишь разницей, что страховой агент продает готовый страховой полис, а ты - только информацию о существующих программах, которые человек может приобрести

Страховому агенту легче: он пришел, положил полис с незаполненными координатами перед клиентом и, убедительно рассказав, что это такое, взял деньги, вписал в соответствующие графы имя застрахованного, его наследника и ушел. На столе у клиента остался готовый полис.

Сколько получит страховой агент за продажу одного полиса? И сколько получишь ты, если после твоей рекомендации клиент приобретет у страховой компании такой же полис? Уверяю, страховой агент получит в несколько раз больше.

Сколько полисов надо продать страховому агенту, чтобы заработать, например, 10 тысяч долларов?

Несколько десятков или даже сотен.

А в MLM-компании я знаю десятки людей, которые реализовали по 5-10 программ, а их гонорары превышали десятки тысяч долларов.

Почему?

Любая MLM-компания стоит на двух ногах: продажа продукта и набор новых сотрудников.

То есть создание коллективных продаж - основа успеха компании.

Страховой же агент работает один. Его гонорар зависит только от него самого. Сколько он сможет лично продать, столько и получит.

А MLM-сотрудник строит сеть распространителей товаров или услуг. И от каждой сделки он получает определенный процент.

#### **Задача MLM -умножать свои усилия через усилия других людей**

Традиционный бизнес, как говорил один из моих учителей. Андрей, профессионал MLM, это - разгрузка вагонов. Сколько разгрузил, столько получил. Но насколько у вас хватит сил? Сколько вагонов вы можете разгружать в день? Даже если вы Геркулес, более 24-х часов разгружать вагоны вы просто не сможете.

А если Вы вступили в MLM, где основа, я повторяю, основа -это создание сети сотрудников, вы умножаете свои силы через привлеченных сотрудников. Затем ваши усилия умножаются на количество привлекаемых вашими сотрудниками людей, затем на количество привлекаемых ими. Так может продолжаться практически до бесконечности. Никогда не иссякнет поток желающих заработать больше, чем предлагает начальник.

Выбор за Вами, Хотите просто продавать товар или услугу - идите в продавцы. Хотите руководить собственным бизнесом - идите в MLM.

Кто больше получает денег: президент компании “Крайслер” или рабочий на конвейере? Если у рабочего оклад, к примеру, 3 тысячи долларов, то у президента - 60 тысяч.

Но разве президент работает в 20 раз больше? Разве у него в сутках более 24-х часов? Ответ очевиден: рабочий получает только за свой собственный труд (разгружает вагоны). А президент получает часть от труда каждого рабочего, так как сумел организовать людей так, чтобы они работали на него.

Только организовав людей, чтобы они работали на вас, вы можете достигнуть больших результатов.

Но только система MLM позволяет организовать систему бизнеса так, чтобы каждый человек, работая на себя и только на себя, активно участвовал и в благополучии тех, кто пригласил его в MLM, делился с ним своими знаниями и помогал им достичь успеха.

Ведь успех приходит только тогда, когда мы сами принимаем активное участие в развитии этого процесса. Когда мы сами работаем, учимся, овладеваем навыками и передаем их и свои знания тем, кто идет за нами.

Наша с вами задача - не просто пригласить людей в компанию, но добиться, чтобы они стали успешными. Перефразировав Маленького Принца, можно сказать: “Мы в ответе за тех, кого пригласили”. Мы в ответе за их успех. Чем успешнее люди моей структуры, тем успешнее и я сам. И вот уже нематериальном плане я, как и все мы, заинтересован в материальном, духовном и моральном росте тех, кто идет за мной.

## Успех заложен в нас самих

Лидер, как и весь зал, внимательно следил за логикой рассуждения менеджера. - Я уверен, этот сотрудник компании добьется всего, чего хочет. Он очень четко понимает, что успех заложен в нас самих.

У всех сотрудников MLM-компании, которые стояли на сцене, когда им вручали золотые значки, обратного пути нет. И что я имею в виду? То, что они уже не могут быть обычными рабочими по разгрузке вагонов. Они уже - лидеры, руководители структур, коллективов, своих мини-фирм в рамках большой MLM-компании. За ними наблюдают их сотрудники, с них берут пример, им подражают, к ним идут с вопросами и за помощью. И они уже не могут сказать: "Я не знаю". Они ОБЯЗАНЫ знать все, или почти все! А это значит, что теперь все мы должны уделять больше времени для самосовершенствования, более глубоко и детально знать наш продукт, наши методы работы. Мы обязаны более качественно обучать сотрудников, которые пришли в этот бизнес, поверив в первую очередь именно нам. Не нашей компании, о которой многие впервые слышали от нас, а именно нам! Если мы вступили в этот бизнес, значит, он стоит того! Обратного пути нет. Хотим мы или не хотим, мы обязаны отныне и навсегда настроиться на успех! А это, повторяю, достигается трудом и знаниями. И, конечно, любовью к людям, в первую очередь к тем, кто идет за нами, и к тем, кто придет завтра.

Потому что у MLM нет финала. Никогда не будет исчерпан людской потенциал. Никогда! По крайней мере, в ближайшие 100 лет, это уж точно.

И когда шибко грамотные специалисты с калькуляторами в руках говорят мне, что за один год вся планета будет охвачена предложениями нашей компании, у меня их доводы вызывают улыбку.

"Но это же очевидно, - уверяют меня, - это же математика".

Да, математика - прекрасная наука. Но можно ли сосчитать, сколько лампочек юрт сейчас в Нью-Йорке, Киеве или Москве? А в мире? Теоретически, может быть, можно. Но на практике в одно и то же мгновение тысячи лампочек гаснут и тысячи зажигаются. Но если с помощью математики это нельзя просчитать, то разве виновата в этом наука математика? Нет, виноват тот, кто не заложил в решение данной задачи все условия.

Статистика показывает следующее.

На родине MLM - США более 10% населения в той или иной мере являются участниками MLM.

И тем не менее в США ежегодно вступают в MLM в 18 раз меньше людей, чем рождается. Вы видите, какой потенциал в США? 18-кратное превышение рождаемости по сравнению с вступающими в MLM-индустрию! А что говорить о России? О других странах СНГ? А если мы вспомним географию, то увидим за Россией - Казахстан и Среднюю Азию. Это миллионы неохваченных потенциальных наших клиентов и сотрудников! Этого более чем достаточно, чтобы самые потаенные наши мечты, самые несбыточные наши желания воплотились в жизнь за несколько лет работы в компании.

Любая крупная компания, производящая товары или услуги, по мере увеличения своего оборота осуществляет сбыт собственной продукции по системе сетевого маркетинга. И хотя она не называет это сетевым маркетингом, тем не менее, это именно так.

Возьмем, к примеру, крупную международную компанию, торгующую сахаром.

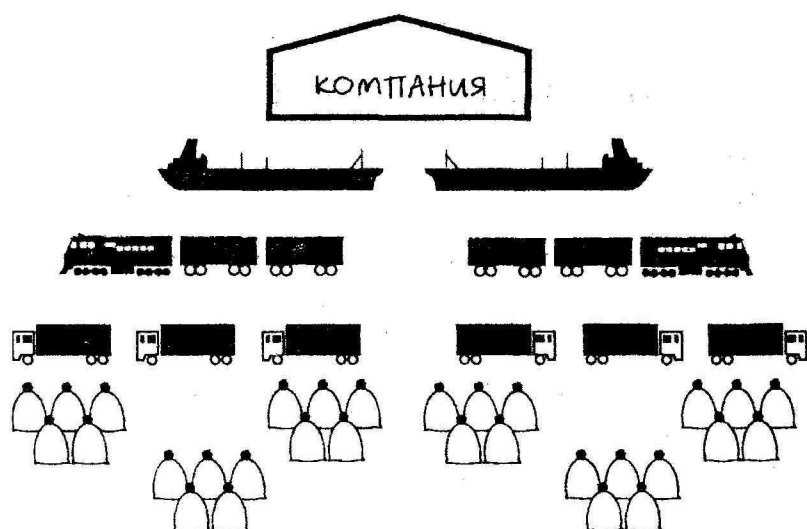
Минимальная партия, которую можно у нее приобрести - один морской сухогруз.

Компания “Руссахар” закупила сухогруз. Продает же она сахар более мелкими партиями, которые кратны вагону.

Компания “Тюменьсахар”, купившая вагон, продает уже фурами оптовым компаниям.

Те - мешками

А магазин, который купил мешок, продает килограммами.



Чисто сетевая структура.

И цена сахара, соответственно, различна на каждом уровне.

Так же и вознаграждение в MLM соответствует тому уровню, на котором вы находитесь.

Чем выше вы на карьерной ступени в компании, тем выше Ваши вознаграждения.

Но только в MLM ваше положение в структуре зависит только

от Вас самих. От Вашего труда и усердия. От сил, которые Вы вкладываете в достижение успеха. В создание СВОЕГО СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА.

И чем больше Вы вкладываете сил и времени в собственное дело, тем выше Ваше вознаграждение.

Опять возвращаясь к деньгам, еще раз хочу подчеркнуть, что деньги нам нужны для того, чтобы иметь Свободу. Свободу выбора Свободу действий. Имея деньги, никогда не станешь продаваться в рабство.

*“Тот, кто ищет миллионы, весьма редко их находит, зато тот, кто их не ищет, - не находит никогда!”*

*О. Бальзак*

## У всех нас будет все хорошо и прекрасно!

На презентации одной из моих коллег, Нины Сенянской, когда она показала возможности больших заработков в MLM, ей был задан вопрос:

“Ну зачем Вам столько денег?”

И знаете, что она ответила?

*“Мне сейчас 40 лет. Через 7 лет, а именно 7 лет я еще планирую работать, у меня обязательно будут внуки и внучки. И я вас всех уверяю, иначе как бабулечка, никто из них меня называть не будет, даже когда мне будет более 100 лет.*

*И это не будет лицемерием, потому что я никогда не буду сдыхающей старухой, просящей милостыню в переходах. Я сегодня зарабатываю деньги для того, чтобы всегда быть здоровой и очаровательной. Посмотрите на иностранных старичков и старушек, которые с улыбкой на лице, в нарядной одежде разгуливают по всему миру, в том числе и по нашей Москве. Не им, а они подают милостыню.*

*Я никогда не буду жить за счет своих детей и внуков. Я никогда не буду им в тягость. Я никогда не буду донанивать старые вещи, отданные мне за ненужностью. Я никогда не буду есть черствый хлеб, запивая его жидким чаем. Наоборот, я дам прекрасное образование своим детям и внукам. Я одену их по последней моде. Они у меня никогда не узнают нужду. Они вырастут свободными людьми. Увидят мир. Будут иметь возможность выбрать работу - не ту, где платят на 100 долларов в месяц больше, а ту, которая будет им приносить настоящее удовольствие, где они максимально смогут воплотить свои способности и стремления. Я предоставлю им лучшие возможности!*

*Я создаю капитал и для себя. и для них.*

*Всех денег не заработаешь. Поэтому я хочу войти в так называемый (в нашей стране) “пенсионный период” - а в цивилизованных странах этот период называют “периодом отдыха и путешествий” - не в 55 лет, изнуренной борьбой за кусок хлеба, а в 47, цветущей и привлекательной женщиной. Я хочу насладиться этим периодом в расцвете сил, и я хочу, чтобы меня любили не только дети и внуки. Я хочу, чтобы со мной с желанием встречались и старые, и новые мои друзья. Чтобы мы, общаясь, получали только положительные эмоции. И никогда не слышали жалоб, нытья и стенаний, что у кого-то что-то плохо. Так как*

### **У ВСЕХ НАС БУДЕТ ВСЕ ХОРОШО И ПРЕКРАСНО!!!**

*Всех денег не заработаешь, и ни одной копейки на тот свет с собой не заберешь. Поэтому я не живу одним днем по принципу: после меня хоть потоп. Я создаю капитал на будущее, для своих близких. Ибо, как было сказано в “Мастере и Маргарите” - “Страшно не то, что человек смертей, а страшно то, что он смертен внезапно!”*

*И пока у меня есть силы и возможности, а MLM -лучшая возможность из всех легальных видов бизнеса, я буду работать. И не ради построения коммунизма или капитализма на всей планете, а за свое благополучие, благополучие своих детей и близких. Эту возможность, этот путь, который я прошла, я предлагаю и Вам. Сегодня, не завтра, не послезавтра, а именно сегодня, мы должны использовать шанс, который предоставила нам судьба. Нельзя испытывать терпение Фортуны. Она - одна, нас на планете - много. Не может судьба стучаться в наши двери ежедневно. Один, максимум два раза она*

*предоставляет нам шанс. Используйте его, и Вы - Победитель. Отмахнетесь, скажете: "Я подумаю, может быть, через месяц приму это предложение" - и Вы в той или иной мере повторите судьбу миллионов наших стариков, которые, просыпаясь, понимают, что не жить нельзя, а так, как они живут, жить невозможно".*

Ее слова относятся в равной степени ко всем нам. Наша судьба - в наших руках. И только от нас зависит, используем ли мы свой шанс, который она нам предоставила, или отмахнемся: мол, все равно ничего не получится...

Только один раз скажете себе: этого не может быть, у меня это не получится, - и у Вас никогда этого не будет, и у Вас никогда это не получится.

## Мысль и слово - материальны

Вспомните русскую поговорку: “Скажи сто раз, что ты свинья, и ты захрюкаешь”. И это действительно так. В одной из передач “До и после полуночи” Владимир Молчанов беседовал с милой русской старушкой, которая была йогом. И когда речь пошла о силе слова, Молчанов удивился. “Неужели слово может так сильно на нас воздействовать?”

- Владимир, Вы сильный человек? Встаньте, вытяните и напрягите руку.

Сухопарая бабушка-йог подошла к Молчанову и стала поглаживать его по груди, приговаривая: “Володя хороший, Володя сильный!” А потом повисла у него на руке. Ни Молчанов, ни его рука даже не дрогнули. Бабушка - старенькая, сухопарая, легкая. Чему тут удивляться?

Затем она быстро проговорила: “Володя - плохой. Володя - гадкий” - и одной рукой резко опустила молчановскую руку. Это явилось для ведущего такой неожиданностью, что вид у Владимира Молчанова был, мягко сказать, растерянным.

Вот она - сила слова.

А теперь представьте силу собственной мысли!

В годы, которые принято называть застойными, все школьники на уроках физкультуры сдавали нормы ГТО. Чтобы получить “Золотой значок ГТО”, в 9 классе надо было прыгнуть в высоту на метр двадцать.

Я занимался тогда в спортивном обществе и относительно спокойно прыгал на 1,25 м.

И вот в июне в пионерском лагере, на межлагерной олимпиаде, мой приятель перед прыжком стал жаловаться:

“Я не прыгну на 1,2 м”.

Я его решил поддержать; “Я тоже не смогу взять эту высоту. У меня и кеды не те, и ногу натер, и солнце светит в глаза...”

И что же? Я с трех попыток не сумел преодолеть эту высоту. Я, который три недели назад брал 1,25, не сумел (с трех попыток!!!) осилить 1,2 м. Вот вам и сила слова!

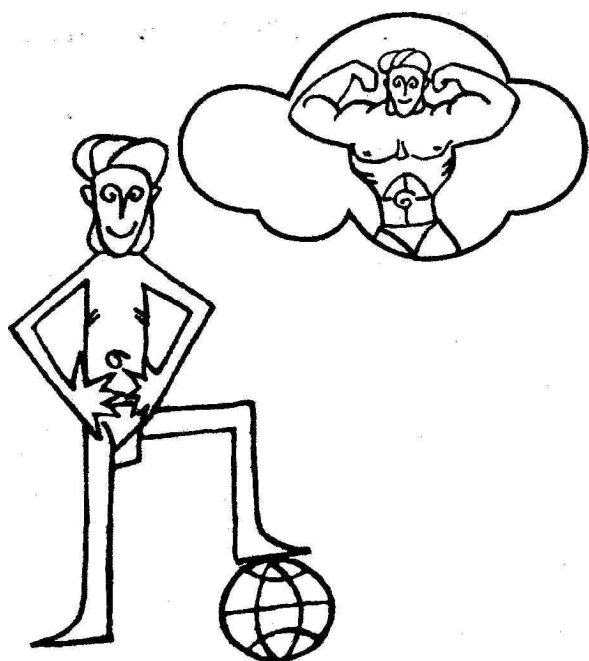
Только один раз скажите себе: этого не может быть, у меня это не получится - и у Вас никогда этого не будет, и у Вас никогда это не получится.

“Мысли, как вирусы, бактерии и микробы, способны заражать. Любая мысль всегда обретает материальную форму”

*В. Жикаренцев*

Но если вы можете мечтать, если у вас есть еще Вера в себя, Вера в то, что вы достойны лучшей жизни, если в Вас есть силы изменить себя и окружающий именно Вас мир - используйте свой потенциал, не дайте ему спать, разбудите свои желания, и **ВЫ - ПОБЕДИТЕЛЬ.**







## **Захотите стать победителем!**

Сетевой маркетинг - один из шансов очень быстро (и без всякого риска) изменить свой стиль жизни. Официально и легально вы можете за несколько лет войти в 10% населения - самых богатых людей страны. И при этом вам не обязательно занимать рискованные должности, возглавлять банки, крупные фирмы и быть у всех на виду. Вам не надо участвовать в рискованных финансовых операциях. Вы - консультант, менеджер, директор своей собственной фирмы в рамках MLM-компании.

### **НЕ УПУСКАЙТЕ СВОЙ ШАНС!**

И, в завершение, я хочу еще раз подчеркнуть: ВОЗМОЖНО ВСЕ! И чтобы достичь поставленную цель, необходимо главное:

#### **ОПРЕДЕЛИТЬ**

**ЦЕЛЬ и**

**ИМЕТЬ**

**ЖЕЛАНИЕ ее**

**ДОСТИЧЬ!**

Для того, чтобы стремиться вверх, хотеть изобилия и процветания, требуется сил не больше, чем для того, чтобы смириться с нищетой и бедностью.

Те люди, которые бросают вызов судьбе, которые идут к четко поставленной цели - побеждают!

Дмитрий Донской после переправы на Куликово поле на глазах у всего русского войска повелел сжечь мосты.

Перед битвой полководец обратился к армии: “Вы видите те дымы, которые поднимаются над Непрядвой. Мосты сожжены! Это значит, что если мы не победим, то живыми мы этот берег не покинем. Один у нас выбор - победить или погибнуть”.

#### **И они победили!**

В книге Наполеона Хилла есть такое стихотворение:

*Если Вам показалось: проигран бой, -Значит, так оно, в общем, и есть. Если кто не уверен в самом себе, Синяков ему не перечесть.*

*Если Вам показалось, что навсегда Вы потеряны и для всех, -Значит, так и будет. Ведь в нас самих Заключается наш успех.*

*Если Вам показалось, что вам - дано, Вы должны быть уверены в том, Обязательно надо поверить в себя, И победа придет потом.*

*Может, вам не придется вступать в борьбу, В поединок с судьбой - никогда, Но упрямый чудака на вопрос “Я смогу?” Отвечает уверенно: “ДА!”*

#### **Успехов Вам!**

**И пусть всегда удача будет с Вами!**

# Обращение к коллегам по mlm

Каждый из нас рожден для успеха!

Степень этого успеха зависит только от нас.

Для того чтобы стремиться вверх, хотеть изобилия и процветания, требуется не больше сил, чем для того, чтобы смириться с нищетой и бедностью.

Предназначение каждого человека - нести добро. Добро для своих близких, для тех, кто окружает нас.

Мы живем в нелегкое время. Большое количество людей (рабочих, инженеров, ученых, педагогов и врачей) оказались без нормальной работы, приносящей моральное, духовное и материальное удовлетворение.

И именно мы с Вами сейчас имеем возможность помочь всем тем, кто нам дорог, открыть новый путь тем, кто хочет изменить свой мир к лучшему.

Все, вступающие в MLM, имеют одинаковые возможности в достижении целей, которые они ставят перед собой. И мы реально знаем те механизмы, которые помогут им достичь этих целей.

Мы несем людям добро и свет. Все наши мысли и стремления направлены на изменение жизни к лучшему. И в первую очередь -нашей внутренней жизни. Мы “делаем” себя лучше. И делаем лучше тех, кто идет за нами.

Что мы предлагаем тем, кто вступает в Сетевой маркетинг?

1. **ОБЩЕНИЕ.** Общение с преуспевающими, умными и уверенными людьми.
2. **ВЕРУ.** Веру в себя, в свои силы, веру в ту команду, которую мы создаем сами.
3. **ЗНАНИЯ.** Мы предлагаем систему знаний. Именно тот набор знаний, который, при активном его использовании, непременно приведет человека к Успеху.
4. **ДУХОВНОСТЬ.** Только те из нас, кто идет к людям с добром в сердце, а не с намерением ухватить лишние несколько сотен долларов, только те, кто идет с желанием помочь людям, **достигают** успеха в нашем бизнесе.
5. Мы помогаем человеку добиться **ПРИЗНАНИЯ** окружающих его людей. Тех, кого он знал, и тех, кого он никогда не видел.
6. Мы помогаем добиться **МАТЕРИАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ.** Не заработать мешок денег. Нет! Деньги -это инструмент, с помощью которого можно получить то, чего хочешь.

Мы помогаем достичь той цели, которую человек ставит перед собой.

Мы показываем путь. Но каждый из нас идет своим путем. Я не могу пройти Ваш путь, а Вы - мой.

Мы только предлагаем и помогаем. И помогаем тем, кто просит этой помощи.

Но кто просит на грош, тот и получает на грош. Кто просит многое, тот и получает многое.

Все приходят к Храму. Но одни - просить милостыню, другие – жертвовать деньги на строительство нового храма.

Нищие и бедные не создают храмов. Храмы строят те, у кого есть деньги.

От нас самих зависит, к какой категории мы хотим принадлежать: к нищим или к богатым.

**Строить новые храмы или просить рядом с ними подаяние?**

