

Елена Лобова

*Стратегия
личностного
роста*

Преуспеть в MLM!

The bottom of the page features a decorative pattern of vertical stripes in alternating shades of green and light green.

Елена Лобова

**Стратегия личного
роста. Преуспеть в MLM!**

«Издательские решения»

Лобова Е.

Стратегия личностного роста. Преуспеть в MLM! / Е. Лобова —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-746997-9

**НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ,
ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ
ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН
И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ**

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Многие из нас замечали, что есть два мира: один — мир страха, где люди беднеют, зарплаты маленькие и нет перспектив, где люди не живут, а цепляются за жизнь — жизнь, полную тихого отчаяния. Другой — мир предвкушения и роскоши, мир, который соединяет наши мечты и наши возможности. Все мы в глубине души знаем, что достойны большего! О том, что нужно сделать, чтобы перейти из одного мира в другой, и повествует эта книга. Вам предложены несколько простых шагов для улучшения качества Вашей жизни.

ISBN 978-5-44-746997-9

© Лобова Е.

© Издательские решения

Содержание

От автора...	6
Вступление	7
Начало истории	9
Новая встреча	10
Глава первая: Тренинги Ларисы	13
В благодарность от вышестоящих...	20
Предприниматель от слова «предпринимать»	22
Цели и задачи	24
Рука дающая, а не просящая	27
Формирование команды	29
Дубликация	30
От сердца к сердцу. Почему важно конспектировать всё и за всеми	32
Основные источники	33
Список знакомых	34
Рекомендации	36
Холодные контакты	37
Индустрия MLM. Структурный бизнес	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Стратегия личного роста Преуспеть в MLM!

Елена Лобова

© Елена Лобова, 2016

ISBN 978-5-4474-6997-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора...

Успех в любой области невозможен, если есть внутренняя скованность. Устранить её и поможет эта книга.

Индустрия сетевого маркетинга – не единственная, где нужны определённые знания и навыки; человек не сможет продвинуть свою идею, если чрезмерно подвержен общественному мнению... о том, как обратить свои сомнения в прибыльные проекты и повествует эта книга.

Вступление

Пока ум не осознает всего, он остаётся в страхе, – потому что знание даёт Власть. Если есть что-то таинственное, ты обречён оставаться в страхе, потому что таинственное нельзя контролировать.

ОШО

Любой из нас, хочет стать лучшим, в какой индустрии он бы не нашёл себя.

Я не сторонник «лить воду»; мне жаль тратить на пустые фразы своё и ваше время. Но в данной области есть маленькие нюансы.

Общество навязывает нам понятие, что нужно вначале учиться, а, уже получив диплом приступать к работе. Но часто бывает так, что те знания, с которыми молодой специалист приходит в рабочий коллектив – часто далеки от реальности. Особенно явно можно ощутить подобное в наше время. Дело в том, что пока человек получает знания, – технологии не стоят на месте, поэтому часто случается так, что полученные знания к моменту применения устаревают. Время обгоняет тенденции. А пока ты стремишься их догнать – пора на пенсию. В MLM всё обстоит несколько иначе. Теория и практика – неотделимы. Но и здесь встречаются трудности, поскольку с каждым шагом вперёд у человека пропадает чувство эйфории, а в результате – негатив, боязнь оступиться. Не все понимают, что люди разные, и не многих радует тот факт, что если бы этот бизнес интересовал бы всех, он бы обесценился. Но, увы, многие принимают неудачи только на свой счёт и через несколько месяцев решают, что это не для них (а значит и не для тех, кто встретится на их пути). То ли люди попадают не такие, то ли... они сами не разобравшись, спугнули их своей напористостью.

«Что я делаю не так, почему у меня не получается?»

Возможно, потому что не хватает теоретической основы, базы. На данный момент – всё перед вами. С чего начать, чем заинтересовать, почему всё так, а не иначе. Как найти индивидуальный подход к каждому и прежде всего, понять себя. Ведь с новеньким человеком происходит нечто... и этот процесс можно смело назвать перестройкой. И в этот момент с него трясут «новых побед», хотя он ещё и сам не совсем освоился. Он спрашивает, как и что, но самое интересное, что вопросы у него появляются уже после «случившегося». Уже после того, как человек в понимании его самого «непростительно оступился». Каждый очередной приглашённый у вашего нового бизнес партнёра человек – новый вопрос, но человека на которого «была вся надежда», уже не вернуть.

У меня по странности судьбы есть понимание этого бизнеса, и я раскрою перед вами всё как есть.

Я отвечу на ваши вопросы ещё до того, как вы успеете их задать. А значит, ещё не успеете в очередной раз ошибиться. Я определю перед вами все плюсы и минусы, а решать вам. Ведь у вас появится осведомлённость. А кто владеет информацией – владеет ситуацией.

Эта книга будет полезна и интересна как профи MLM, так и тем, кто пришёл только вчера и у кого голова «трещит» от переизбытка непонятной информации. А тому, кого приглашают в бизнес, можно будет без труда сориентироваться в новой индустрии.

Возможно, сейчас именно вас торопят с решением, а как решить, если даже не понимаешь: чего от тебя хотят и ожидают? Теперь это не проблема. Открывайте и разбирайтесь. На самом деле всё проще, чем вам покажется на первый взгляд.

Эта книга состоит из пяти глав. Первые три предназначены для людей ещё недостаточно осведомлённых об этом виде бизнеса.

В четвёртой и пятой главе представлены тренинги для тех, кто стремится расширить свои знания и возможности. Кто хочет узнать больше об особенностях ведения своего бизнеса. А так же вы найдёте авторский тренинг, который поможет вам увеличить клиентуру и состав вашей команды, не имея под рукой привычных инструментов. Это очень пригодится тем, у кого уже исчерпаны все варианты пополнения базы клиентов и отдела кадров.

Так же эта книга будет бесценным подарком для тех, кто просто хочет стать свободнее в своих мыслях, поступках и действиях, для тех, кто хочет научиться противостоять мнению общества, давлению, навязыванию тех установок и убеждений, которые вам чужды. нередко слышу от своих клиентов вопрос: «что мне делать, я очень подвержен общественному мнению?»

В этой книге я также дам ответ на данный вопрос.

Как научиться принимать решения самостоятельно?

Как избежать давления со стороны окружающих?

Как перестать бояться общественного мнения?

Ответы на эти и многие другие вопросы вы так же можете найти в этой книге.

Поэтому эта книга является универсальным и бесценным подарком, как для начинающих и действующих мастеров индустрии «сетевого маркетинга», так и для тех, кто хочет просто жить, именно своей жизнью, а не исполнять волю окружающих.

Всё перед вами.

Все основные техники, методики и секреты. Берите и владейте...

Я назвала книгу «Стратегия личностного роста»,

потому что в этой книге вам откроются секреты того, какие действия и в какой последовательности вам необходимо будет предпринимать, чтобы добиться желаемого эффекта.

Теперь всё, что бы вы не задумали, вам станет доступно.

Начало истории

С моим творчеством я думаю, вы уже успели познакомиться.

Я автор нестандартных, брутальных, мистических романов. Уникальность моих произведений заключается в том, что в них нет пока что традиционного представления сил зла. И его спутников – мутантов, монстров, вампиров и прочей нечисти.

Так как самый опасный для человека мутант – это он сам. Да, именно... внутри нас и живут эти чудовища, завлечённые нашим «близким» «доброжелательным» окружением.

Самый основной страх – перед общественным мнением.

Второй момент, это всем знакомое явление – «жаба». Именно это существо останавливает человека, отвлекает его от личных причин преуспеть, ведь людей больше волнует не свои личные неудачи, а успех других. Он просто им жить не даёт. Я говорю о большинстве, но возможно тот человек, который сейчас читает эти строки, вовсе не такой...

Третий монстр, который мешает жить – стремление угодить кому угодно, только не себе любимому; это выслуживание перед посторонними, оставляя близких судьбе второго плана (они всё поймут, с ними всегда успеешь, к ним всегда успею...).

Персонажи моих произведений понимают и стараются объяснить другим, что действовать надо иначе, что пока мы решаем проблемы других, наши близкие могут отвернуться от нас, а мы позже не сможем понять: почему всё так случилось, когда произошло непоправимое... то, что мы оттолкнули их от себя.

Отношения требуют ежедневной работы. Каждый день их необходимо создавать заново, а не надеяться на то, что тебе всё простят, если ты сорвёшься... вспоминая твои прежние заслуги... не понимание этого ведёт к разбитым семьям и сердцам... герои моих романов действуют иными способами, но в этом послании вовсе не о них, а о реальных людях.

И здесь уже будут не иносказательные, а прямые подсказки: как победить и по возможности привлечь на свою сторону своих внутренних мутантов (страхи, сомнения, зависть, ревность, стремление служить угоде общественного мнения).

Эта книга заинтересует не только тех, кто хотел бы лучше освоиться в MLM, но и людей просто желающих обрести свободу в своей голове.

В общем-то, все мои произведения были созданы для этого. С подобной целью, хотя и не было вначале определённого умысла.

Перед вами – сборник – синтез уникального опыта уже преуспевающих топ-менеджеров ведущих сетевых компаний.

Эта работа будет интересна как для новичков, так и для опытных менеджеров сетевой коммерции.

Кроме того поможет тем, кто на пути определения своей Судьбы. Решает: «быть или не быть». Ведь любой может преуспеть в этом, казалось бы, лёгком, но не простом бизнесе. Но без опыта и специальных знаний сложно решиться: «Хочу ли я... справлюсь ли я... смогу ли я...»

Здесь вы, открыв книгу, сможете ощутить себя уже окунувшимися в эту область. Перед вами откроются многие нюансы и подводные камни.

О подобных тонкостях часто умалчивается на презентациях. Да и не возможно всё осветить на одной встрече. Все уловки игры, реакции приглашённых и «новобранцев». А в завершении книги, я открою некоторые секреты – это мои личные идеи. Те, кто их принял на вооружение и применяет – довольны и успешны.

Новая встреча

Не уверена, что возможность прямых и сетевых продаж – именно моя стихия. Я увлечена общением с людьми, они приходят ко мне со своими чаяниями, и вряд ли было бы уместно в данной ситуации сообщать им о «новых возможностях». В основном людей интересует здоровье, любовь, карьера и дети, а так же всё, что имеет к ним отношение – их благополучие. Было бы лишним поднимать вопрос о построении бизнеса в независимой компании, если человек вздыхает о личном.

Как например один из моих собеседников. Обратился он к мне вот с какой ситуацией: влюблен в одну девушку, но она на него внимания не обращает. Максимум снисходит, как до приятеля и не рассматривает в качестве жениха...

Вот он и ходит по гадалкам и психологам... пытаюсь понять: почему?

Нет, можно конечно сказать: «Ты ей не интересен, так как считаешь, что вы будете вдвоём всего добиваться. А зачем ей, молодой и красивой тратить годы и даже десятилетия на то, чтобы может быть... в будущем... если, есть возможность...», и далее поведать отверженному влюблённому, что «...есть такая возможность...», не знаю... но действовать, так или нет – дело каждого Мастера.

Но однажды ко мне пришла моя давняя клиентка, которая когда-то давно прибегала к моим услугам и брала у меня консультации. Я не сразу её узнала. За те три года, что мы с ней не виделись, она сильно изменилась, похорошела...

– Благодаря вашим советам... – улыбнулась Маргарита.

Тогда она просила меня помочь уладить проблемы её личной жизни. Но разлад у неё был, прежде всего, с собой. Я и правда отметила значительные метаморфозы, я была довольна тем, что она меня услышала и это вовсе не вопрос моего самолюбия – это качество я помогла обнаружить и развить Рите. И что откуда взялось? Муж не отходит и смотрит, так как будто ещё не было вожаденного «да», не это ли любому из нас нужно? Как воздух, прежде всего? Ведь этот взгляд невозможно компенсировать ни одним из чудес света...

Женщины меня поймут. Вроде уже и интересен кавалер, а пока ты разберёшься и воспылаешь – он остыл. А после – шутит ещё: «женщина, как мороженое – сначала холодная, потом тает, потом – липнет».

Но когда мы начинаем «липнуть», они... их и холодными-то назвать сложно... а от мороженого даже фантика не осталось.

Выпили мы с Ритой... по чашке кофе и приступили к изучению сформировавшихся картинок.

– Непонимание в семье. Скорее всего, от детей.

– Да, – согласилась Рита. – Сын стал нервный, раздражительный, скрытный.

– Но это вполне... отстаивает право на личностное пространство?

– Связался с какой-то кампанией, говорит, перспективная работа, а они его на этой перспективной работе такому учат...

– И чему же?

– Они его там зомбировали... что ли. Он мне говорит, что то, как мы сейчас живём – неправильно!

– А что он считает правильным? – поинтересовалась я... сразу сомнения, знаете ли, может и я неправильно живу? Только, кто эти правила пишет, кроме нас самих? Взять хотя бы выражение: «жить как все... всё, как у людей...», а как у людей? У каких людей? У соседей, что живут этажом выше и каждую ночь это «как у людей» – отражает звон летящей мебели и грохот падающей посуды? – вот оно! Счастье семейной жизни! – не – а, лучше я буду жить по своим

правилам, точнее в большинстве случаев, по их отсутствию. Так хоть на сделку с собственной совестью не пойдёшь... но вернёмся к нашему диалогу с Маргаритой.

– Он говорит, что я всё равно не пойму.

– Возможно, он просто не уверен, что сможет достучаться, доступно донести? А это повлечёт за собой новые недопонимания...

– А как быть? – мы договорились с Ритой, что она подговорит мужа, и они разыграют спектакль. Суть его будет состоять в том, что Рита краем уха слышала о грядущих увольнениях на своей работе, а раз её сын развивает перспективное дело, может и маму по благу пристроит? Я не стала Рите сообщать обо всех рисунках, которые увидела в чашке; ведь ей выпал странный рисунок – пирамида, а внутри неё – лестница и стрелочка вверх.

Через некоторое время Рита снова появилась в моём офисе. Пришла она вместе с сыном.

– Я вроде как, поняла... и думаю, что дело стоящее...

– Может вам продукт «заговорить»? (сделать так, чтобы продавался?)

– Я разобраться хочу, стоит ли, перспективно ли?

– Вы же уже разобрались. Ведь не место красит человека, а человек место.

К разговору присоединился Женя – сын Риты.

– Мою маму смущает отсутствие социальных гарантий.

– Нестабильность, – добавила Рита.

– А что есть стабильность? – любопытствовала я.

– Ну, – засмушалась Рита, – зарплата хотя бы.

– Если человек получает 200 долларов, он живёт в клеточке на 200 долларов. Если 1000 – то и клеточка побольше.

– Вот и они так говорят. Но что они могут гарантировать?

– Я приведу пример. Возможно жестокий. Вот вы работаете. Если не секрет, сколько вам платят за работу?

– Сколько бы ни платили – это моё! – вспыхнула Рита. – И я знаю, что получу эти деньги!

– Так ли вы уверены в последней своей фразе? Допустим, твоя зарплата 10000 тысяч рублей.

– Точно.

– И весишь ты 68 килограмм...

– Ну, – затушевалась Рита.

– Я говорю, допустим. А теперь оценим стабильность.

– Это как?

– Ты работаешь шесть дней в неделю, это – 24 дня в месяц. Теперь сумму заработанных тобой денег разделим на количество дней и разделим на количество килограммов, которые в тебе есть... итак:

$10000: 24 = 416.6: 68 = 6.12...$

Итого за килограмм своего веса ты имеешь 6 рублей! В день! Стабильно! Мясо и фрукты стоят дороже!

– Но они полезнее... – Рита ещё не осознала сказанное мной.

– А ты себя считаешь бесполезной?

– Это что же получается, чем больше веса, тем платят меньше... – резюмировал Женя...

– Нет. Важно, во сколько ты себя оцениваешь. Один топ-менеджер рассказывал случай: к нему пришёл человек, очень хороший специалист с целью трудоустройства. Он спросил его «цену» и согласился с ней, приняв нового сотрудника, которому изначально планировал платить... в два раза больше... но тот оценил себя иначе.

В следующий момент нашей встречи Рита менее упорствовала.

– Но я хочу добиться хороших результатов.

– Но боишься сделать, что-то не так?

– Да.

– Я помогу тебе. У меня есть знакомые, они – профессионалы в этой области и Женю пригласи.

– Он не согласится.

– Я понимаю, он скажет, что у него есть свои наставники и вряд ли одобрит твои рвения, но мнение специалиста не мешает. К тому же он не заинтересован напрямую в твоих финансовых успехах.

Я позвонила своей знакомой, и Лариса с радостью согласилась на встречу. Я с интересом слушала её.

Самое ценное могу разделить с вами.

Так же у меня появились свои идеи, которые Лариса одобрила и успешно применяет в построении своего бизнеса. Рита и её сын Женя, тоже вполне довольны. Особенно Женя, тем, что его перестали «пилить», во всём разобравшись.

Глава первая: Тренинги Ларисы

Когда Лариса вошла в мой офис, нам показалось, что мы стали выше и стройнее. Спинки выпрямились, независимо от наших стараний...

Тонкая, изящная, подтянутая, она словно парила, даже не касаясь паркета закрытыми лодочками на шпильках...

– Хорошо, что вы решили освоить основы, – сказала она. – Я, по долгу службы посещала несколько бизнес встреч, даже делала вид, что согласилась и хочу стать профи в бизнесе.

– Вы делали вид, что вас пригласили? – удивлённо спросил Женя.

– Именно. Я выяснила в ходе таких экспериментов, что обучение в большинстве даже очень развитых компаний нестабильно. Поэтому многие сдаются.

– Но всё придёт во время практики, нам так сказали... – возразила Рита.

– Это верно, но с каким ощущением вы будете проходить практику? Уверяю, что люди вряд пойдут за вами, если вы сами не знаете, куда идёте. А идём мы туда, куда смотрим. Но дело не в продукции. Дело в человеке. Люди идут за лидером. Им важно не то, что вы говорите, а как вы говорите; интонация, взгляд, жесты – передадут вашу убеждённость.

– Ну вот, если не важно, что я говорю – зачем учиться? – не успокаивалась Рита. – То, что вы говорите – важно, но вопрос в том, как вы это преподнесёте! Сможете ли вы сказать уверенным тоном фразу, если путаетесь? Сможете ли продемонстрировать, что живёте этим, что это у вас в крови? – Рита пожала плечами. – Потому необходимо отточить каждое слово, каждый жест и взгляд.

– Жест? – переспросил Женя.

– Да. Очень важно контролировать себя. Даже не контролировать – это должно жить в вас... стать вашей натурой. Сейчас много литературы о языке жестов. Я лишь упомяну о некоторых. Начнём с внешнего вида. Всего несколько моментов. Вы люди, которые представляют людей бизнеса. Вы – лицо своего бизнеса. Поэтому никаких излишеств и вольностей. Длина юбки допускается выше колена на два – три пальца. Украшений – не больше 8 – 10. При этом каждая серьга, кулон, цепочка, очки – считаются отдельным украшением. Макияж... Открою маленький секрет, если вы хотите, чтобы вас внимательно слушали, сделайте, нанося косметику акцент на губах. Накрасьте их ярче. С обязательным моментом умеренности, разумеется... обязателен деловой костюм или блузка с юбкой. Если вы будете проводить встречу в открытом платье, людям будет не до вашего бизнеса, а до вашего тела; обсуждать будут не продукцию вашей компании, а ваше декольте и глубину разреза юбки... – Рита после встречи с Ларисой спросила у неё так, чтобы сын не слышал:

– Можно вас попросить раскрыть, хотя бы некоторые секреты своей красоты?

– Разумеется. Прежде всего, это гимнастика.

– Когда ею заниматься?

– Первый секрет успеха – любовь к себе. Люди должны это замечать. Кто будет слушать человека, который выглядит абы как? Я не говорю об особенностях вашего лица и природных данных, я говорю об ухоженности. Вы – результат своих вчерашних действий и мыслей! Есть очень эффективная гимнастика, которая требует всего пятнадцать минут.

– В день? – не скрывая восторга и сомнения, переспросила Рита.

– Ну... можно и через день. Но не реже. Если хотите похудеть. Если же просто хотите быть в форме, то можно и два раза в неделю делать... я заметила, что чем хуже человек выглядит, тем больше советов стремится дать.

Во время нашей следующей встречи Лариса решила поговорить с нами об окружении.

– Как я уже говорила, мы идём туда, куда смотрим. На сегодняшний день мы пришли туда, где и находимся. Устраивает ли это вас? Разберем, почему мы имеем на сегодняшний день то, что перед нами. Сразу скажу, если мы и дальше будем делать то же самое, то и останемся там же. Кроме того важно, с кем мы идём по дороге жизни. Какие люди нас окружают. Если мы общаемся с успешными людьми – сами независимо от своих желаний начнём меняться. Важно то влияние, те впечатления, которые зафиксировались у нас внутри. Если в наше окружение войдут люди творчества – обнаруживаем и у себя задатки вдохновения. Люди делятся с нами своей энергетикой, своими мыслями и мироощущением. Стакан наполовину полон или пуст. В зависимости от влияния окружения. Мы невольно становимся похожими на тех, кто рядом. Было замечено, что люди, которые много лет живут в паре становятся похожи друг на друга, но и выбираем мы внешне похожих на себя людей; дело в том, что каждый человек считает самым привлекательным прежде всего своё лицо, вот и ищет «пару»....

– А ещё говорят, что если держишь в доме что-то живое, то становишься похож на своего питомца, – добавил Женя.

– Верно подмечено, – согласилась Лариса не скрывая улыбки.

– Вы обещали рассказать о жестах, – напомнил Женя.

– Хорошо, что ты спросил. Я не забыла, я ждала, пока ты спросишь. Если ты спрашиваешь, то готов слушать. Есть жесты. Точнее я расскажу о маленьких хитростях. Многие знают о «личной зоне». И считают, что если нагнуться к человеку, то это будет сигнализировать собеседнику, что он нам интересен. Но в деловом разговоре, как раз-таки не стоит, проводя собеседование, наклоняться к собеседнику, наоборот слегка, незаметно для человека откиньтесь, тогда он потянется за вами. Ещё одно правило – никогда не закрывайте «личную зону», не складывайте руки на груди, это отталкивает, и всё о чём вы говорите – исчезает.

– А как вы познакомились с бизнесом? И что в особенности повлияло на ваше решение? – спросил Женя.

– Однажды меня, как и вас пригласили. Точнее, я сама пришла по объявлению. Поэтому то, что повлияло на вас при приглашении в бизнес – окажет действие и на ваших людей. Наши люди, в силу своего невежества «шарахаются» при словосочетании «сетевой маркетинг», а в этом объявлении не было даже намёка. Тогда только начали внедряться новые технологии, и объявление было такое: «...Интернет, обучение новой профессии. Дополнительный доход». – Но так грамотно был завуалирован сетевой маркетинг. Тогда готовилась к открытию новая компания и единственное, что её отличало от «сети» это то, что она представляла собой электронный магазин. Пока же просто подбирался персонал, и готовились квалифицированные кадры. Мне понравилась идея обучаться новой профессии – менеджер электронной коммерции. И я осталась. И пришла на первое занятие. Когда же до меня стало доходить, куда я попала... я ужаснулась: – Нет... только не MLM!

– Что же заставило вас остаться? Что повлияло на ваше решение?

– Фраза, произнесённая одним из тренеров. Мы все запуганны с детства. Нам навязывается страх чужого мнения; кто что скажет... кто что подумает... если я так поступлю...

– Знакомо, – согласилась Рита.

– Вот и мне это было знакомо. Не поверите, но я настолько была запугана, что даже боялась выйти на улицу лишний раз. Мне казалось, что все показывают на меня пальцем. С таким мировоззрением и до паранойи не далеко. Не поверите, это кажется смешным, но я боялась надеть приличную одежду – облегающие наряды, хотя у меня очень неплохие внешние данные.

– Очень, – согласился Женя.

– Тогда я была гораздо полнее. Мне казалось, что все надо мной смеются, я боялась отголосков своей речи. Я понимала, что так дальше нельзя, что всем нравится невозможно! Но я не нравилась даже себе, кутаясь в балахоны при этом, нервно одёргивая свои чехлы для аэро-

статов – вдруг, где задерётся... и тут я услышала фразу... ту самую фразу, которая перевернула всю мою жизнь.

Девушка – тренер произнесла: «Мы все боимся общественного мнения, нас тревожит, что скажут люди? Но подумайте сами: изменится ли в вашей жизни что-либо от их слов? От того, что они что-то скажут или подумают? Ничего ведь не изменится! Только воздух лишний раз всколыхнётся...»

Дальше я её плохо слышала... её слова произвели на меня настолько сильное впечатление, что у меня закружилась голова и потемнело в глазах! Ведь в дин миг рухнули мои жизненные установки, идеалы и ценности – вся жизнь длиною в 20 лет, пошла «под откос» от одной только её фразы...

Какая это была жизнь – полная отчаяний и разочарований пополам с жуткими комплексами самонеполноценности – я не стану уточнять... основное для себя я уяснила... главное... я готова была задушить эту хрупкую, меньше меня раза в два девушку в своих объятьях... и... растерзать своих родителей.

Ведь именно благодаря им, я столько времени мучилась, шугалась собственной тени, а они считали меня тетёхой и размазнёй. При этом сами останавливали меня, когда я собиралась разобраться со своими обидчиками: «не связывайся, не опускайся до их уровня...»

Мне хотелось им ответить тогда: «но им, же до моего уровня не подняться!»

Родители внушали мне, что кто умнее, тот и промолчит, но я не думаю, что ваш обидчик оценит уровень вашего интеллекта, если вы ему ничего не ответите на его «подколки», наоборот, он сочтёт вас слабым для того, чтобы противостоять ему. Или подумает, что вы согласны с его убеждениями насчёт вас, если вы молчите и не даёте должный отпор. Почему он может нападать, а вы не можете защищаться? Конечно, родителям не понравились перемены во мне. Очень заметные изменения... а уж эта фраза вообще их взбесила. Про то, что ничего в моей жизни от выслушивания чужих мнений не изменится... возможно и им самим стало обидно, ведь они и сами столько лет жили, следуя указке общества...

Получается, они жили не для себя, а для людей? Ожидая одобрения от них. Да... это, в общем-то, не плохо. Когда ты порядочный и не имеешь вредных привычек...

«...А ты не нужен никому и потому приятен всем... хороший парень и больше ни-че-го...»
(*группа «Лицей»).

Позже я услышала ещё одну фразу, которую лидер нашей компании произнёс, проводя собеседование, чтобы усмирить «шибко умного» приглашённого: «я здесь не для того, чтобы вам понравиться...»

– Мощно, – восхитился Женя.

– Вот-вот... как отойти от таких людей? Ведь именно в не желании понравиться, и состоит их магнетизм! Нет, они очень изящны, деликатны и осторожны в общении, но есть в них что-то... веет независимостью, а одна из девушек – тренеров так и сказала на семинаре: «Сегодня здесь вы, вас тысячи и вы нас любите... завтра, будете вы или другие, но нас тоже будут любить!»

Родители не хотели принять изменений во мне: «...какая ты стала – никакой управы на тебя нет!» А зачем на меня управа, что я – пью... курю... колюсь, «кобелей» домой вожу? А то, что я обрела уверенность в себе и смогу за себя постоять – вас это должно радовать. Но знайте: и вам я не позволю обращаться с собой неуважительным образом, вот вас что пугает; раньше ведь я и слова не могла поперёк сказать, так всё проще не куда – не трогайте меня и вас никто трогать не станет!

Моя жизнь сложилась бы иначе, я имею ввиду личную сторону; когда девочка и мальчик общаются, начинаются пересуды – «шалашовка...», а если общаются мальчик и мальчик, или девочка с девочкой – никого это не настораживает, а после удивление приходит: и откуда столько интересных однополых пар. Оттуда. Друзья – друзья, подруги – подруги, друзья у юношей и подруги у девушек – приветствуются, даже если заночуешь у подруги, или она у тебя останется – никто и думать не станет... а если с мальчиком увидят – сразу клеймо... ну в общем, что было, то прошло, не сложилось... может это и к лучшему, ведь спутники жизни в большинстве случаев, блокируют ещё больше, чем родители.

– Почему? – спросил Женя. (*видимо он забыл уже, как его «напрягли», когда не знали, что к чему, но ничего, перечитает книгу сначала – вспомнит).

– Никто по-настоящему не заинтересован в вашем успехе. Поэтому, если вы чего-то хотите – это ваша жизнь и не стоит кого-то слушать, думайте только своей головой, слушайте только своё сердце! Манипуляции типа: я лучше знаю, я старше и опытнее, здесь не должны иметь жизнь! Любой знает только со своей «колокольни». При этом старше, вовсе не означает – умнее и успешнее.

У нас есть только два проявления восторга: мы хотим, чтобы нами гордились, но этого не будет (конечно всё возможно, только за редким исключением), поскольку люди или завидуют, если всё получилось у тебя, или злорадствуют, если ты не добился (пока), чего хотел. Восторга не будет! Никогда не стоит посвящать других в свои планы. Даже под давлением манипуляций типа: ты мне не доверяешь, а ты должен мне всё рассказывать, нехорошо от мамы скрывать...

Скрывать конечно нехорошо, тем более если вы уже «обожглись» на этом человеке, он вас не поддержал или даже помешал в осуществлении ваших планов. Конечно нехорошо, ведь в этом случае у вас всё получится, а он будучи в неведении, уже не сможет вам помешать.

И я не говорю, что нужно выставлять наших близких недругами. Стоит просто слышать их и чувствовать, когда, что и кому следует говорить, а что оставить под завесой тайны до поры до времени. Вот когда добьётесь успеха, тогда уже и сможете всё рассказать. А озвученные раньше времени планы, так могут и остаться планами.

Кому будет лучше, если вы откроете свои планы раньше времени и вам эти планы испортят «доброжелатели»? Кому легче? Вам? – не думаю. Да и им тоже легче не будет, когда вы поймёте, что именно на них лежит вина за ваш неуспех. Точнее сказать ваш успех или неудача – только ваша заслуга, но на тот момент ваш неуспех станет вашей реакцией на действия окружающих, поэтому, меньше слов. То что я сейчас пытаюсь раскрыть – тема для отдельного разговора. Просто меньше слов и больше дела на данный момент времени. И упущенного времени, уже будет не вернуть, а время – самое ценное, что есть в нашей жизни.

Поэтому помните, вы никому и ничего не должны, ваши мысли понятны и слышны только вам, поэтому если хотите добиться чего-то – молчите! Не даром же говорят: не говори «гоп», пока не перепрыгнешь! Отвечайте на натиск своих добрых родственников так: «если бы я тебе не доверял – меня рядом и не было бы!»

Дело в том, что каждый человек воспринимает мир по-своему; если я вас попрошу сейчас закрыть глаза и представить в своём воображении розу, – каждый выполнит это задание... кто-то увидит маленькую розочку с ещё не распустившимся бутонем. Чьему-то взору предстанет голландская роза, кому-то – чайная, кто-то предпочтёт увидеть белую розу.

Слово одно – «роза», а вариантов много.

Даже если я конкретизирую свою просьбу и скажу: представьте чёрную розу, всё равно варианты у всех будут разными; ни один человек не повторит мысли другого. Даже если я укажу более жёсткие требования – размер шипов, их расстояние друг от друга, степень распускания лепестков, то есть на какой стадии они остановились и длину стебля... понимаете?

Никто не знает лучше вас, что вам делать, поэтому делайте, как считаете нужным! И этот бизнес для вас подходит как нельзя лучше.

Да, вы в команде, но у каждого здесь свой сектор рынка, да, у вас здесь общая цель, поэтому вы можете использовать советы своих наставников в бизнесе, но обязательно пропускать их через призму своего восприятия.

– Индивидуализировать? – спросил Женя.

– Именно.

– А как вы определили, что в других компаниях обучении не поставлено? – спросил Женя.

– Сетевиков нередко пытаются переманить в другие компании, ведь каждый интересен списком знакомых, и навыков обучения особенно не требуется. При этом предполагается, что и вся группа последует за лидером, который решил «сменить место жительства», но если люди на это рассчитывают, значит, у них есть основания. Не обошли вниманием и меня. В соседнем офисе работали представители другой сетевой компании и когда мы выходили «подышать воздухом» или поделиться впечатлением после встречи на улицу, они подходили к нам и говорили: «вы участвуете в успехе других людей». Мы им отвечали то же самое, что у каждого свои жизненные устремления, мы не трогаем их, и они пусть нас оставят в покое. Но этим история переманивания не закончилась.

Однажды на встречу не пришёл человек, который меня и пригласил в бизнес... где-то неделю не появлялась и трубку телефона не брала, к двери тоже никто не подходил, мы подумали – загуляла девушка, дама она видная, интересная, хотела кавалера в бизнес пригласить, а он её – в ресторан... и пошло-поехало, дело молодое. Сама знаю, как это бывает. Мы ведь одержимы своим делом и соглашаемся на подобные встречи, только с одной целью... это поклонник думает, что затащить его в постель, на самом деле – в бизнес.

Видимо в её ситуации сложилось всё иначе. Но вот объявилась она и говорит: «Лара, нужно встретиться, есть люди интересные...» – и, уточнив адрес, а так же назначив время, повесила трубку.

Ну, я поняла к чему она клонит – приглашение-то стандартное, вместе зубрили; сначала она передо мной... после я перед ней, изображала из себя бизнес – леди. Я пошла на встречу ради интереса, да и спросить очень у Людмилы хотелось, как это... вчера шла по одной дороге, людей вела, а теперь? Ничего общего с тем, что я привыкла получать на randevu, не было замечено. Женщина вела презентацию на тесной кухне, но это ещё не самое страшное, хотя и впечатление уже было, что называется не то; когда беседуешь с человеком в красивой квартире или офисе создаётся хотя бы видимость успеха, а здесь... к чему ты меня хочешь присоединить? – К выступлению на кухне, где я одна-то помещаюсь с трудом... или к расклеиванию объявлений... заплати 200 баксов и расклеивай, сколько душе угодно... она совершила ещё одну ошибку. Обидела приглашённого. Начав рассказ о продукции всем известной китайской корпорации, она стала хвастаться, что её продукция лечит онкологию. А я ей припомнила о человеке, который занимал не последнее место в правительстве СССР, вряд ли мимо первой леди страны прошла бы молва об этой хвалёной продукции, ведь эти люди, для которых всё... – её просто не успели спасти.

– Ну, земля пусть будет ей пухом. В конце концов, не все знают, не все верят, хотя в данном случае, когда всё лучшее для этого человека? Именно для этого! При этом эта леди сама всем об этом факте постоянно напоминала? Продолжила хозяйка кухни свой рассказ дальше. Хотя я уже говорила: если человек не соответствует тому, что предлагает, сложно его слушать. Ведь наблюдается явное противоречие между тем, что ты видишь и тем, что слышишь. Из уважения к человеку, который меня пригласил, я промолчала. И сохранила бы молчания до конца, но... преподнося один из тубиков – пузырьёчков с капсулами, дама произнесла: «Если бы вы пили эти капсулы, у вас бы восстановилось зрение».

Простите, но тут я не сдержалась.

– Каким образом? – спросила я. – Мне даже операцию отказались делать за мои же далеко не маленькие деньги. Поскольку во время обследования перед операцией врачи клиники выяснили, что глаза мои безнадежно повреждены родовой травмой (у моей мамы было такое явление, которое акушеры называют «стремительные роды») и я обречена носить очки, так как даже линзы не подойдут. Невозможно одна на одну надеть и повернуть под специальным градусом, чтобы уточнить резкость... единственное спасение – очки – тренажеры, но и от них эффекта мало! – дама, ведущая рандеву притихла и перевела разговор на другую тему.

Следующий продукт был очищающий и, по словам дамы от него можно было бы похудеть. Это было смешно слышать из уст дамы, которая раза в три превосходила меня по объёму талии, хотя я, надо заметить анорексичностью не блистала. Ясное дело она такая не от хорошего здоровья; налицо проблемы с почками, сердцем и печенью, но я не удержалась.

– А вы пьёте? – спросила я.

– Да.

– А не видно... – (если бы всё, что она мне преподносит, помогало, разве бы у неё были выше перечисленные недуги???)

– Вы обиделись! – резюмировала дама...

– Ну, ё-моё, ты вроде как – профи, а не баба базарная, фильтруй базар, что ли тогда, да и на юный возраст твои промахи не спишешь, раза в два меня старше, на юношескую бестолковость скидку не сделаешь, когда слова вперёд мыслей... Ну, так бывает и у более старших... но ты же рандеву ведёшь... каждое слово должно быть отточено, каждая реакция приглашённого – учтена... – делилась я впечатлениями с подругой уже на улице, она со мной на рандеву приходила. – Я пришла узнать о новой возможности, а не для того, чтобы оправдываться за свой неудачный внешний вид, я же не на кастинг моделей пришла...

– Очки вам очень идут... – нашлась Рита.

– Как сказал М. Норбеков, очки воспринимаются людьми, как инвалидная коляска; у вас на носу, какая бы красивая оправа не была – это красивая инвалидная коляска, всего лишь... а человек подсознательно воспринимается, как ущербный...

– Зря вы, – возражала Рита. – Тогда зачем люди носят очки с прозрачными стёклами, для придания образа деловитости?

– Я цитирую Мастера. Но продолжим. Именно после этой презентации я поняла, что обучение поставлено далеко не во всех кампаниях.

На продукте хотят выехать, а люди не за продукцией идут, а за человеком. Возьмем, к примеру, магазин. У кого вам приятнее покупать? У того, кто шипит, что всё перед вами? – не думаю. А у меня остался именно такой осадок.

– А как лучше предлагать продукт, – спросил Женя.

– Я думаю, мы ещё поговорим об этом, ведь прежде чем предлагать продукт, вы должны научиться эффективно общаться с людьми, создать команду и обзавестись приятным окружением. Что касается ответа на твой вопрос, я так скажу... сейчас главное не продукт, а те проблемы, которые он решает. И прежде всего человеку нужно дать понять, что он не ошибся адресом и что именно у вас есть то, что ему нужно. Продавайте идею, а не сам продукт. Выявите проблему, которую решает ваш продукт; например, у тебя есть знакомые, которые моют пол – не бойтесь показаться идиотом задавая это вопрос, если уже вы в этом бизнесе, значит, ничего не бойтесь. Ведь многие действия вам могут показаться странными, но без них вы не продвигаетесь. У вас есть две возможности преуспеть – взять рынок, где продукция новая или рынок, где продукция известная. Вам решать, где больше денег. Но помните, возможно, я ещё и буду говорить об этом далее, что те люди, которых вы видите на бизнес встречах в качестве приглашённых – для вас потеряны, как клиенты. Для более успешного продвижения неизвестной продукции вы можете создавать клубы, например клуб красоты или клуб испытателей новых

возможностей, фиксировать отзывы и проводить презентации и тестирования. Но не делайте, умоляю вас, только одну вещь...

– Какую? – спросила Рита.

– Обратите внимание, с каким видом вы даёте информацию...

– Мы не даём информацию, мы рассказываем о продукции.

– Я была на одной встрече, там именно давали информацию и именно с таким же лицом, как у женщины в окне справочного бюро. Как говорится: стремимся преуспеть, ведём людей за собой, а в глазах – тоска недоеной коровы. Не забывайте послать факс своему лицу.

В благодарность от вышестоящих...

Когда Женя и Рита ушли, Лариса спросила у меня:

– Почему ты им сама всё не расскажешь? Зачем меня пригласила? Ты же всё знаешь не хуже меня?

– Дело в том, что они воспринимают меня, как гадалку. И будут оценивать мои слова именно с этой позиции. А ты для них (да так оно и есть) – бизнес леди.

– А какая у тебя история?

– Меня пригласила знакомая. Я по окончании бизнес встречи спросила:

– Ну так до бесконечности можно приглашать.

– Однажды места закончатся, – ответила девушка, которая меня пригласила. Я ей не поверила (*уж очень примитивно было у неё отработано «чувство потери»). Но бизнес меня заинтересовал. Обучение было поставлено на высоком уровне, но завистники Даниэля – так звали президента – не дремали... сначала отравилась одна женщина... она входила в нашу организацию. А мне приснился сон. Я пришла к мудрецу, а он показывает мне картинку, что Анна – так звали ту несчастную, которая пострадала... села в автобус.

– Что с ней?

– Она умирает, – ответил мудрец.

– Что её может спасти? – он дал мне понять, что я могу сесть вместе с ней. Я проснулась и спросила у Анны: – А что ты до этого принимала? – как выяснилось её недомогание случайно... просто совпадение и продукция компании не имеет к этому причастия... были люди, которых просто подговорили. Зная, что я служу культу магии и веду независимое расследование, используя свои «штучки», мне через электронную почту назначили встречу. Вначале просто были слова поддержки, а потом женщина предложила встретиться.

«Я знаю некоторые подробности, они могут быть вам полезны в вашем расследовании». Я согласилась на встречу. Женщина, приглашавшая меня, была из моего города. Но ночью мне приснился сон, будто у меня в ванной потекла вода среди ночи. Я встала, прошла в ванную, трогаю кран – воды не видно, а шум слышен! Мама и дочка, с которыми я живу в одном доме, мирно спят. Я толкнула маму, но она продолжала спать, лишь ворча, чтобы её не трогали. Я проснулась и поняла, что мой сон, это предупреждение. Я согласилась встретиться с Алисой, только если она укажет мне свой регистрационный номер (ID), и мне стало ясно, что мой сон не случайность – последние цифры означали регион. А он не совпадал! Она приехала и настаивала на встрече по чьему-то заказу! Я пришла на встречу со скрытой охраной. Загипнотизировав Алису, я записала её признания на видеокамеру и диктофон. Она очнулась и стала всё отрицать. А я, продолжая запись, сказала:

– Откуда в твоей голове вообще всё это есть? И зачем ты настаивала на встрече? – при обыске у Алисы в кармане обнаружили клофелин. Моя гостья не жаловалась на повышенное давление, зато при встрече настаивала, чтобы к нашему обеду присоединились и горячительные напитки...

Даниэль в благодарность разрешил мне использовать полученные в его компании знания в своих интересах и даже сам дал мне несколько тренингов.

– Используй, – кивнула Лариса. – Думаю, пришло время.

– Я тоже считаю, что обучение в MLM нужно подтянуть.

– Я поняла это после одной встречи, на которую меня пригласили. Очень много недочётов. Когда что-то знаешь, кажется что и все остальные это знают, располагают такой же информацией. Оказывается даже по прошествии многих лет, это не так. Видимо есть незаинтересованность в успехе конкурента.

– А ты расскажешь о своём открытии? – спросила Лариса.

– Возможно.

Предприниматель от слова «предпринимать»

Все предпринимают шаги, чтобы выжить, но не многие прилагают усилия, чтобы жить. Тонкость в том, на решение каких проблем направлены ваши действия. Принято разделять дела на важные и срочные (текущие). Текущие дела отодвигают важные на второй, а то и на третий план.

Вот сделаю это... и тогда... чтобы уже об этом не думать (сколько по времени вы не будете об этом думать... всех срочных дел не переделаешь...), но одно срочное тянет за собой другое.

Оставляя нам только вопрос оправданий нашего неуспеха. Определитесь, приведёт ли вас к успеху, если вы отложите важные для себя дела в угоду немытой кастрюле. Учитесь, приняв решение перераспределять обязанности, ведь кастрюле всё равно, кто её помое... если вы живёте один, то это ещё лучше. Срочные дела можно отложить. (А что, собственно говоря случится, если я сделаю что-то позже? Ну, отложу я на завтра то, что можно сделать сегодня...).

Ведь вы не займётесь важными делами ночью. А откладывая важные дела – отодвигать на неопределённый срок свой успех.

Примите обязательства перед собой и определитесь, к чему вас уже привело решение бесконечной цепочки из срочных дел? – к их новому появлению. Кто даёт быстро – даёт дважды... решая срочные дела себе в убыток и ущерб, вы приближаете чужой успех.

Важные – свой! Возможно, кто-то из ревнивых доброжелателей скажет: – всё равно не получится! – но не спешите с ним соглашаться.

Успех состоит из количества предпринятых попыток. (А на это требуется время). Количество действий формирует навык. Сколько раз за свою жизнь вы мыли тарелку? Скорее всего, большее, гораздо большее количество, чем делали приглашение и проводили собеседования?

Важна концентрация – что для вас интереснее? И не спешите принимать упрёки, что у вас одни удовольствия на уме! Это тоже суждение неудачников. Которые никак не могут смириться с тем, что вы их возможно скоро покинете. Если однажды поймёте, что ваша жизнь достойна лучшего применения, чем дарить её тому, кто не даёт вам на это желаний! Ответьте такому умнику, что жизнь строится на двух вещах: желании получить (удовольствие) и страха потерять (жизнь).

Если вам надоело жить в страхе – действуйте! Возможно, вы скажете, что вас учили, но вас учили неудачники! (если, то, что вы сейчас читаете – для вас новость!) А неудачники не могут научить успеху! Выбор не должен быть на всю жизнь – теперь вы знаете нечто новое и не обращайтесь на обвинения типа: ты отдал этому столько лет! (мужу, учёбе, работе, детям...). – Это не значит вовсе, что и остаток жизни нужно отдавать тому же. Зачем идти по тому пути, который своим уже не считаешь?

Перестаньте упорствовать в своих заблуждениях, позвольте это неудачникам! Мы привыкли думать, что срочные дела не отложить и таким образом мыслят все люди, которые продолжают упорствовать в своих заблуждениях – люди неуспеха. Но что проще – отложить мытьё полов (генеральную уборку) или презентацию? Главное – не откладывайте генеральную уборку в своей голове. И тогда вы поймете, что ничего не случится, если пол ещё попачкается чуть – чуть в не помытом состоянии, а клиента может увести тот, кто, верно расставил приоритеты в своей жизни.

Возможно, мы используем срочные дела в оправдание своему неуспеху:

– Какой бизнес? У меня посуда не мытой гора! – но рассуждая так, продолжая рассуждать так, разве вы сможете себе позволить через месяц купить посудомоечную машину? Или нанять горничную? Смените менталитет уборщицы, иначе так ею и останетесь! И используйте при закладке своего бизнеса далеко не срочные дела!

У меня есть одна знакомая, её имя Марина. Я расскажу, как она смогла отстоять своё право на решение важных дел. Когда она занималась важным, а не срочным – все возмущались. А она сказала – когда я делаю, что-то для вас – вы не спрашиваете: сколько времени это занимает. А когда я делаю, что-то для своего развития, вы ставите меня «на счётчик». Но знаете, у меня одна жизнь и мне некогда ждать, когда вы будете готовы к тому, чтобы позволить мне заниматься тем, что я считаю важным для себя! Я не могу ждать, пока вы созреете! Я к этому времени развалюсь на части!

И помните: сначала вам не до себя, потом другим не до вас!

Для других важно, чтобы вы выполняли срочные дела, но что важно для вас? Глажка белья и мытьё окон не добавит денег в ваш карман, если конечно вы не владелец бизнеса в сфере услуг. Кстати вы замечали, чтобы успешные люди сами решали бытовые проблемы? Они предпочли решить тонкости успеха! А быт отдать профессионалам! Возможно, кого-то смутит присутствие чужого человека в доме, но выбирать вам. На решение задач, стоящих перед нами не хватит двадцать четыре часа. Но не забывайте, что идеальная чистота вряд ли добавит денег вам, людям всё равно, какие у вас полы, они видят вас! Думайте о себе.

Ещё один момент: будьте осторожны, если домашние узнают, что вы работаете на себя, и у вас нет начальника, они смогут использовать в своих интересах этот факт. К тому, кто работает дома, нет должного уважения со стороны окружающих (семьи). Они говорят: «ты же работаешь дома, реши сначала все бытовые проблемы, а потом уж занимайся своим бизнесом...» Знакомо? Ответьте на это так: «Я работаю дома, но вечером пойду в офис и мне нужно будет отчитаться перед моими деловыми партнёрами. И вам будет стыдно, если там все узнают, что вы сами не в состоянии решить текущие дела или пождать, пока я освобожусь...»

Мы бросаем все силы на создание уюта, а после удивляемся; почему нам не уважают, упрекая всех в предательстве! Но разве вам кто-то клялся в уважении, кто-то гарантировал, что оценит ваши услуги? Люди уважают, прежде всего, того, кто уважает сам себя! Они помнят о том, что любовь к себе, это понятие того, что никто о тебе не подумает и не позаботится о тебе самом лучше, чем ты сам! Поэтому только тебе решать, когда и что делать!

Необходимо овладеть методом организации собственного времени – это станет философией жизни в данном бизнесе. Мы замечаем, что нам постоянно не хватает времени. Каждодневные проблемы убивают наши мечты, переделывая их в фантазии. В детстве мы обладаем огромными мечтами, которые со временем постепенно умирают в нас, а их место занимает реальность. Каждый день мы решаем массу СРОЧНЫХ дел, забывая, не успевая делать ВАЖНОЕ – то, что служит достижению вашей цели.

СНАЧАЛА ВАЖНОЕ – ПОТОМ СРОЧНОЕ!

Цели и задачи

Сейчас в литературе по личностному развитию можно найти много советов о том, как поставить цель, как её визуализировать, некоторые книги, даже противоречат друг другу. Например, в одной повествуется о том, что нужно создать яркую картинку своей цели, а в другой книге можно прочитать, что всё, что вы представили в ярких красках и образах – никогда с вами не случится... как же быть?

Возможно, дело в тех эмоциях, которые вы применяете при составлении «картинок». Если картинка эмоционально радостная, то всё получится, если же вас преследуют мрачные образы, то в реальности этому не бывать! Поскольку вы воспринимаете эти картинки, как негативное прошлое. А прошлому будущим не стать, если оно вам не угодно.

В современной литературе можно встретить немало примеров визуализации цели.

Приведу одну цитату из романа «Восход Другой Луны», ситуация такова: один из главных персонажей теряет расположение очень близкого ему человека и обращается за помощью к волшебнику. Мастер предлагает решить всё доступными средствами не прибегая по возможности, к мистическим средствам...

– Помирись... – убеждает волшебник своего друга...

– Но как?

– Не спрашивай: «как»? Определи цель и дай себе установку, что всё само наладится... всё само собой получится. Просто повторяй это постоянно: Всё само собой получится. Всё само собой наладится... ты понял?

– Да... но...

– Никаких, «но». Эти вот, «но», встают на пути к цели, навсегда отодвигая её осуществление... ты же не думал, что ничего не выйдет? Ты фантазировал, придумывал... ты видел своим внутренним взором, что вы вместе. Твои глаза излучали эти картинки во вне, и эти фантазии становились реальностью. Ты как бы смотрелся в зеркало, которое отражало уже вас двоих... ты это просто видел. Перед тобой не стоял вопрос: «как»? Точнее ты перебирал варианты, выбирая наиболее для тебя подходящий. Возможно, он не совсем совпал с тем, как всё было на самом деле... но реальность-то есть! Почему когда мы думаем о плохом, мы не задаём вопрос: «как»? Лучше бы, уместнее было бы разместить его здесь! Тебя не смущали предрассудки и в своих мечтах ты мог себе позволить всё, что хотел! Но когда люди начинают отделять мечту от реальности, тут всё и стопорится!...

Есть ещё один вариант действий – упростить достижение цели, трансформировав цель в задачу. Есть задача – есть решение. И лучше всего поискать несколько решений, той или иной задачи. Например, нам нужно найти некую сумму денег. Берём лист бумаги и пишем не меньше пяти вариантов её возможного решения.

Итак... нам нужна сумма в пять тысяч.

Первое решение – занять у одного знакомого всю сумму.

Второе – занять у двух, по две с половиной тысячи.

Третье – у десяти приятелей по пятьсот рублей.

Четвёртое – у двадцати по двести пятьдесят рублей. (Совсем реально!)

Пятый вариант – не заплатить за квартиру одни месяц.

Шестое – сказать, что деньги нужны на какое – либо серьёзное обследование или на лечение (таким способом можно разбить сумму на все части).

Седьмой вариант – сдать комнату на определённый срок.

Восьмое решение – заложить драгоценности в ломбарде.

Девятое – попросить аванс на работе.

Десятое – взять кредит...

Одиннадцатое (пусть это будет лишь фантазия), сказать, что у вас выхватили на улице кошелек с деньгами, когда вы шла платить за квартиру... (или куда ещё...).

Двенадцатый – комбинировать вышеизложенные варианты, выбирая три – четыре самых допустимых.

Если посидеть и подумать, решение таким способом найдётся для любой задачи.

Приведу пример из жизни одной своей приятельницы. Она, назовём её Лиля, решила воплотить в жизнь один из своих проектов. Ей казалось, что он будет очень интересен и пусть даже только ей одной, но это было очень важным для неё! В семье она столкнулась с непониманием и уже не надеясь на поддержку близких, решила действовать сама. Она могла попросить деньги на реализацию проекта у дальних родственников или предъявить другие предлоги... деньги в общем-то можно было найти, хотя нужно было около ста тысяч. В конце концов, она отчаялась и решила взять деньги со счета, когда её муж уедет в командировку. (Пропажу бы он не сразу заметил, так как пользовался этим счётом очень редко).

Она села и составила список из возможных решений задачи, как рекомендовалось в одной из книг по личностному развитию...

Итак:

первый вариант – взять кредит,

второй – у родственников (но ей хотелось всё сделать самой);

третий – сделать, как она задумала – снять незаметно деньги со счёта, который принадлежал мужу;

четвёртый – найти спонсора;

пятый вариант, который Лиля допускала для решения – продать ещё одну свою очень эффективную идею (она даже дала рекламу, соответствующую в газете);

шестой – найти людей, которые купят у неё этот проект;

седьмое решение – скопить деньги самой... (но это очень долго!)

восьмой вариант – часть денег отложить, а часть занять у родственников...

девятый – взять у ста знакомых по тысяче...

Вышла она из ситуации, найдя ещё один вариант, он обнаружился совершенно случайно, после того как Лиля составила список решения для своей задачи и на воплощение своей мечты Лиле понадобилась сумма в десять раз меньше, чем нужно было изначально... конечно же у неё была отложена необходимая сумма, ведь она стала собирать деньги не ожидая милости...

Если есть задача – найдётся и решение. И мы не будем задавать себе вопрос «как?» Мы предоставим десять вариантов решения, а дальше – появятся ещё возможности.

Не лишним будет отметить и ещё один момент: некоторые хотят понять: какая цель на сегодняшний день самая важная? Определить её поможет следующий тренинг: допустим, вы попали на приём к очень компетентному специалисту... год не могли попасть, а тут вдруг вас приняли. Но вас не обрадовали «новости»: жить вам осталось 24 часа, ничего изменить нельзя. Остаётся только выбрать, как прожить оставшиеся у вас минуты... при этом вы не ограничены в средствах и пространстве... что бы вы сделали? В этот момент многие понимают, что все амбиции – ерунда, все материальные блага – пустота (с собой не унесёшь...).

Вспоминается давняя мечта – отбросить все предрассудки и улететь на красивый остров... или провести время с тем единственным, который даже уже и забыл о твоём существовании... вряд ли он откажет, узнав о вашей последней воле... в общем, подобные сокровенные желания находятся у каждого, всплывая из глубин подсознания... может быть это страстное стремление высказать одному из своих близких, который подавлял тебя все эти годы все, что о нём думаешь... и после этого молить, чтобы тебе действительно оставался только день... только один день... 23 часа, 22...21...20...19...18...

Есть вариант и помягче. Однажды директор решил узнать, что на самом деле хотят его подчинённые и повесил над своим креслом лозунг: «сделай это прямо сейчас!» Его секре-

тарь уволилась, заместитель попросил о повышении, менеджер потребовал добавки, бухгалтер – аванс, системный администратор – оплачиваемый отпуск, а финансовый директор бросил в шефа бумаги с «левой» отчётностью...

Рука дающая, а не просящая

Случается так, что новые бизнес партнёры, понимая необходимость приглашения людей, теряются: «как я буду приглашать, если сам ещё ничего не добился?» (добилась). Но нужны ли вам будут люди, когда вы уже всего добьётесь в этом бизнесе?

Давайте вспомним основную возможность, которую мы можем предложить людям, приглашая их в бизнес. Эта возможность однажды придёт при правильном построении работы. И о ней мечтает каждый человек. И она не заключается в продаже продукции и приглашении людей, она расширяет горизонты желаний.

Каждый из нас приходя на традиционное рабочее место, понимает, случись с ним что – всё остановится. Здесь можно дойти до такого уровня развития, что бизнес будет работать без вас; вы сможете уехать, или проспать, или заболеть – здесь всё будет работать без вашего участия. Не значит, что контроля над происходящим и вовсе не понадобится, но скажите мне, где ещё есть возможность не являться на работу, где ещё вы можете себе позволить подобное? Согласитесь, таких мест не много. Совсем не много. В каком ещё виде бизнеса вы сможете увеличить свой доход в два раза, работая в два раза больше? И сможете ли удержать стабильность роста своего предприятия на должном уровне?

Вот об этом и говорите людям, но до этого очень чётко уясните себе, чтобы самому не сомневаться. Люди всё чувствуют, если они будут понимать перспективы, они не спросят вас о вашем успехе на данный момент. Покажите им, что вы строите, а построить за один день, что-то стоящее невозможно. Когда вы поймёте, что к чему, вы не будете смущаться. Напомните людям, которых собираетесь приглашать, что всё что мы на данный момент видим – когда-то было всего лишь мыслью в чьей-то беспокойной голове.

И этот человек решил и воплотил свои фантазии в реальность, он материализовал видение. На свете есть несколько разновидностей людей: первые, те, кто видит, когда им покажешь, вторые, те, кто не видит, даже если им покажешь, третьи – видят, даже когда ещё ничего нет! Обычно они и создают то, что скрыто от посторонних глаз.

Секрет успешных людей в том, что они воспринимают себя как подарок, свои действия как то, что осчастливит всех. Они несут себя, словно делают огромное одолжение миру, предоставляют возможность постоять с ними на одном уровне и дышать одним воздухом. При любой их даже самой на первый взгляд безумной идее, они воспринимают происходящее как предоставление возможностей другим, а не просьбу об одолжении для себя. Если вы ощутите разницу, вам станет проще.

Возьмём двух людей с одинаковой квалификацией, примерно одинакового возраста и образования, которое они получили в одном ВУЗе. Один из наших героев, назовём его Андрей, считает, что и без него желающих много, что его вряд ли возьмут, но он всё же сходит, чтобы убедиться в правоте своих слов. Другой, можем назвать его Игорь, уверен, что он – находка для компании, что делает огромное одолжение, снизойдя до того, чтобы заглянуть в офис интересующего его работодателя. Не сложно догадаться, у кого собеседование пройдет успешнее. Даже если эти молодые люди и не будут составлять друг другу конкуренцию, направившись в разные офисы, скорее всего Игоря, убеждённого в своей уникальности возьмут охотнее, чем Андрея, который уверен, что ему здесь не место... даже если Андрея и возьмут, то, основываясь на первое впечатление о нём, будут общаться с ним одолжительным тоном, нагружая своего нового сотрудника лишней работой с интонацией в голосе сообщаемой о том, что он должен быть ещё и доволен тем, что его взяли. Игорю же обеспечено другое отношение; от него исходят флюиды уверенности, он каждый день напоминает, что его приглашают и в более перспективные варианты, а он тут просто вынужден стопорить свой карьерный рост, но он так привязан ко всем, так привязан...

Это вовсе не значит, что надменность и спесь нужно выставлять на первый план, я говорю о настрое (это можно назвать самопромоушн), нужно передать своё убеждение людям, показать им перспективы, дать ощутить новые возможности, напомнить им о том, что мало где ещё у них есть возможность обрести истинную стабильность в грядущем завтра. И если они не хотят более работать на мечты другого человека, они вас услышат.

Не часто предоставляется возможность для того, чтобы создать нечто такое, что будет работать не зависимо от твоего каждодневного вмешательства!

Формирование команды

Думаю, вы уже знакомы с этим понятием. Если нет – не беда, я поведаю вам обо всём, что касается её создания, подбора людей и построения.

И всё же... очень странно, что вы ещё не слышали... не осведомлены... может, стоит подумать о смене компании или в той, где вы работаете обучение поставлено настолько примитивно, что вам не втолковали одно из основных определений бизнеса? Возможно, всё обстоит проще и у вас принята другая система определений. Если я не права – будьте осторожны; в компании, где вы работаете настолько равнодушны к вашему развитию, а значит и к успеху компании в целом, что вскоре всё развалится, а значит – пора... но дело ваше. Смотрите, наблюдайте, узнавайте. Моё дело объяснить, а решать вам.

Для чего вообще команда? Для того, чтобы помимо всего прочего обеспечить вам стабильность. Хотите, чтобы вашей жизни однажды настал такой момент, чтобы можно было и не прийти на работу? Позаботьтесь о подборе людей. В команду войдут люди, и не те, которые вас выберут, а которых выберете вы. При этом люди, которые войдут в ваше окружение, тоже должны хотеть того же, что и вы – стабильности, а это возврат и приумножение во сто крат вложенных денег и времени.

Но вам не нужны все. Команда не может быть из ста человек, и вы просто не в состоянии взять всех желающих. Клиенты – пожалуйста, но деловые партнёры – их много не бывает. Как сказал один мой знакомый: «связка ломов – тонет!»

При этом половина задачи решена, половина пути пройдена. Команда у вас уже есть, это те люди, благодаря которым вы узнали о новой возможности.

Люди, пригласившие вас в бизнес, называются старшие бизнес партнёры. Возможно, это будет один человек. Даже если он в бизнесе находится больше вас всего на день, он знает на день больше, поэтому советуем прислушиваться к нему. Старшего партнёра в некоторых компаниях называют «спонсор» или «медиа партнёр».

Но не путайте – спонсор он только информационный (а не финансовый).

А медиа партнёр означает то же самое (медиа – информация, то есть это человек, который снабжает вас необходимой для успеха вашего бизнеса информацией). Если вы заметите – вашего старшего партнёра, тоже когда-то пригласили в бизнес и у него тоже есть спонсоры. Теперь дело за тем, чтобы и вам стать спонсором.

Для этого вам нужно сделать несколько шагов. О них поговорим чуть позже.

Дубликация

Чтобы вам стало понятнее это определение, я расскажу вам одну историю.

Жила была одна женщина, звали её Марта. Однажды она, как это бывает, проявила симпатию к человеку гораздо старше её. Вскоре её возлюбленный исчез. Марта не особенно расстраивалась – никакой перспективы... если бы...

Марта решила родить; возраст, да и не от кого больше... Марта внешнею не блистала. Вернулась в дом матери, которая позже стала её упрекать, что та родила от старика (не думаю, что пятьдесят лет, это уже старость...) а Марте на тот момент было тридцать (то же вроде не поздно), наоборот «ягодка созрела». (Да и не было бы ребёнка от «старика», если бы Марту её маман не выгнала из дома из-за ерунды).

Стали они жить с Никой, так звали её родственницу. Та сказала больно, лишь бы покрепче привязать к себе Марту. Остальные родственники исчезли при первом же удобном случае от деспотичной и самодурной Ники. Марте в детстве часто снился сон, что её родственники бросают её тонуть в болоте, пожав лишь плечами: «Прости, детка, мы ничего не можем сделать».

Теперь Марта поняла, что сон её начал сбываться. Она не понимала, чем она хуже, почему не успела, не сообразила вовремя.

Время шло, ребёнок – прекрасный мальчик, подрастал. Марта, несмотря на свои несоответствия с понятиями красоты имела определённый успех у мужчин.

Главный её козырь – с ней было интересно. И находясь в её компании люди забывали: сколько Марте лет и сколько она весит.

Но всё портила Ника. Она не давала Марте покоя: кто звонил, где была... – этот вопрос звучал в адрес Марты, задержись она где-то больше, чем на десять минут... да и не отходила Марта от Ники надолго...

Однажды один неосмотрительный поклонник Марты пришёл к ней домой. Но понял по поведению Ники, которое было сложно назвать дружелюбным, что ему здесь делать нечего. А когда он ушел, Ника кричала: «что за пьяная рожа, чтобы его здесь не было!»

– Да здесь никого не будет, – ответила Марта, – ты всё равно не дашь... не переживай, ещё года два и на меня даже пьяные рожи не посмотрят; женщин в четыре раза больше, чем мужчин, а ещё – годы...

Самое страшное, что Марта стала замечать, что и сын стал относиться к ней так же, как и Ника.

Кричит, дерётся, указывает, что ей делать, командует, даже при посторонних выставляет свой гонор на показ. Ника обвиняла Марту в том, что это она так воспитывает сына, но Марта поняла, почему так происходит...

А вы поняли? Всё подражается; если мы кого-то не уважаем, это видно. Ника «опускала» Марту и это видел ребёнок. Он не понимал ещё слов, но видел и чувствовал и делал то, что видел; он считал подсознательно, что раз так делает бабушка, то так правильно. А когда Ника в редкие моменты просветления своего рассудка говорила внуку, что так с мамой нельзя – он кричал и на неё, пытаясь сказать: «Но ты так делаешь!»

То, что вы делаете, видят люди, которые вас окружают и если у них будет расхождение между тем, что они видят и что они слышат – успеха ждать не придётся.

Приведу ещё один пример из близкого мне источника... снова перед вами отрывок из романа «Восход Другой Луны».

Два волшебника готовят последователей, но ситуация складывается далеко не та, которую они хотели бы продемонстрировать своим ученикам...

«...Пойми... – внушает один главный персонаж другому. – На нас смотрят Ник и Дэн. Наши слова для них не столь важны, гораздо важнее поступки. Мы изменились – изменятся и они. Не скажу, что это будет быстро – нет! Мы посвятили их не только в тайны магии, но и в наши семейные дела. Но если Дэн сам просил меня обучать его, значит, хоть капля уважения ко мне у него осталась. Будем возвращать эту каплю до чайной ложки. А может он до сих пор сомневается во мне и проверяет: а я его... так... смотри-ка, подулся, оклемался. Пришёл... а я его... так! – снова пришёл? – ничего не напоминает?

– Напоминает, но не скажу, что...

– И не нужно. Ко мне возвращается бумеранг недоверия. Я бросил его в тебя. А вернул мне его мой друг...»

На вас смотрят ваши партнеры, и они видят всё, даже то, чего бы вам не хотелось им продемонстрировать... каждая минута вашей жизни, ваши манеры, походка, одежда – есть продажа себя. Умейте продавать себя, как можно дороже!

Хотели бы вы иметь у себя такого участника команды, как вы сами? Кого вы хотите «поймать» на себя? Какими качествами наделён ваш идеальный член команды и какие есть у вас? Задумайтесь и будьте осторожны; дубликация – это явление, которое происходит независимо от нашей веры в него и вашего на то желания!

От сердца к сердцу. Почему важно конспектировать всё и за всеми

От сердца к сердцу...

Возможно, вы слышали уже и не раз эту фразу, и каждый человек придаёт ей своё значение. Скорее всего это выражение подразумевает искреннюю передачу эмоций, знак того, что вам доверяют что-то очень ценное. Что можно доверить только самому близкому и дорогому человеку.

Что информация настолько ценна, что может разрушиться ввиду своей хрупкости, а вы – тот человек, который умеет обращаться с подобными вещами.

На самом деле информация – это и есть самая хрупкая в мире вещь. От её передачи зависит, каким цветом она окрасится. Можно фразу «иди сюда...» произнести двадцатью различными способами. Но это если фраза есть в полном вашем распоряжении. Человек не может запомнить всё и сразу. Изначально, слыша новую для себя информацию, он может запомнить 20%, а в точности воспроизвести не более 10%, а в вашем бизнесе искажения недопустимы.

Есть очень хороший тренинг.

На сцену приглашаются люди. При этом остаётся один игрок, а остальные выходят. Оставшемуся человеку ведущий говорит несколько предложений, которые участник должен передать другому человеку, который находится вне помещения и ничего не слышит... (если он ошибётся – получится игра «крокодил»...)

И вот вначале игры происходит озвучивание первого сообщения. Затем появляется второй участник, он слушает информацию от первого игрока, и должен передать её третьему участнику... по ходу игры мы можем наблюдать, что когда информация доходит до последнего игрока, от её первоначального вида мало что остаётся. Где было пять предложений, от силы набирается три... где назывались даты событий – путаница в числах... поэтому необходимо всегда иметь под рукой блокнот и ручку. У вас вскоре будут люди и им необходима качественная информация, а не «глухой телефон».

Бизнес строится на доверии, а как люди смогут вам доверять, поняв, что вы так искажаете информацию.

Есть ещё одна причина для того, чтобы записывать. Когда вы пишете, вы запоминаете. Пишите даже за новичками. Даже если он пришёл вчера, у него есть хорошие идеи. Вы всегда можете перечитать конспекты. А если вдруг вы не зафиксировали, ту информацию, что вам понравилась – будете держать её в голове – не услышите остального. Возможно вы упустите не менее важную информацию. При этом не забывайте о том, что за вами всё повторяют ваши люди.

Основные источники

Все встают перед вопросом: откуда же брать людей для того, чтобы пригласить их в бизнес?

Вспомните, а как вас пригласили?

Был ли это ваш знакомый или к вам на улице подошли, разглядев вас что-то... если так, то что? Есть две теории: подобное притягивает подобное, и противоположности, тоже притягиваются.

Возможно, в вас увидели что-то похожее, а может, наоборот, вашими качествами пока не обладают, но хотели бы обрести. Уверю вас, не ко всем на улице подходят. Только если видят что-то общее с собой (если мне интересно, значит и ему... должно понравиться), что-то интересное (такой необычный человек, а вдруг ему и нравится всё необычное и неординарное).

Вы подойдёте на улице абы к кому, просто для того, чтобы спросить дорогу? Нет... только к тому, кто, по вашему мнению вас услышит и если уж не объяснит, куда вам дальше, то с ним, хотя бы будет приятно пообщаться... это возможно огонёк его глаз.

Это может быть ваша улыбка заинтересовала того, кто вас пригласил... а может вас рекомендовали, как ответственного человека на которого можно положиться, ведь свой бизнес кому попало не доверишь и тут не только ответственность нужна (можно ответственно перекладывать бумаги), здесь нужны амбиции, которые перекладывание бумажек вряд ли поможет реализовать. Вот мы и определили с вами три основных источника подходящих для поиска людей. Рассмотрим теперь их подробнее.

Важно за кем человека пойдет, а не от кого он узнал. Первый раз – узнал и не пошел, а от вас узнает и пойдёт за вами!

Поэтому не стоит отчаиваться, считая, что всё сделали до вас. Они закинули раньше информационную наживку, но где сказано, что клонут не на вашу удочку? Возможно, информация была недостаточно отработана, но вам-то что? Действуйте!

Можно теперь разделить список на несколько категорий: А, В, С, D. Начнём с В и С. Категория В – это открытые, амбициозные люди (у них на этот счёт может быть другое мнение). Категория С – все остальные – мы не знаем точно их человеческих свойств. Приглашаем людей из списка, отмеченных этими категориями на встречу к своему старшему бизнес партнёру. Мы не делаем из свинца золото; мы просто ищем золото, отбирая «пустую породу»... категория А – после randevу эти люди определяются, как открытые и амбициозные, с кем необходимо работать. Категория D – не открытые, и/или не амбициозные. Используются для расширения списка.

Большинство людей, с кем мы встречаемся, 80% – это консерваторы. Чтобы вы не предлагали – они против. 15% – загораются новыми идеями, но ничего не предпринимают. Таким образом, 95% людей – не ваши попутчики. Это совсем не означает, что они плохие, просто у них другие цели (или, точнее, отсутствие целей в жизни). Но они могут быть неплохими потребителями. И у каждого их них есть свой круг знакомых: те же 80%, 15% и 5%. Их можно и нужно использовать для расширения базы данных.

Рекомендации

Здесь нет ничего сложного. У всех есть знакомые, друзья и родственники. И если кто-то из списка вам не подошёл, попросите его, а точнее поставьте перед фактом, что он может помочь кому-то из своих знакомых найти новую возможность для реализации своих способностей... можете давить на то, что он узнав, что вы знали, а не сказали ему, будет обижаться. То же самое вы можете заявить приглашённому человеку из списка знакомых: «Я знал, что ты не подойдёшь, но чтобы быть чистым перед тобой, чтобы совесть меня не мучила, а тебя не душила жаба... я и сказал тебе... но, увы, места закончились...»

Холодные контакты

Не всегда хочется приглашать людей из списка. Причины для этого могут быть разные. Например, это соседи (*это и ситуация, и те, кого мы хотели бы видеть в своей команде в последнюю очередь – проку от них – только злорадные сплетни: «...а вы слышали... вон пошёл... не поздоровался даже...»), а с какой радости вы должны перед кем-то выкручиваться, тем более, если вам этот человек не нравится?

Сказано же: в вашей команде будут только те люди, которые нравятся Вам! И это ещё одна причина не держаться за людей! Но и у соседей есть шанс на то, чтобы вы изменили о них своё мнение).

Если вы стесняетесь приглашать, то ещё сами не уверены, что у вас всё получится, но ситуации бывают разные. Всегда есть варианты.

Вы можете приглашать людей совершенно вам незнакомых. Один из способов такого действия называется «холодный» контакт. На такие мероприятия лучше ходить вдвоём – если вы будете один, люди почему-то пугаются, и возможно здесь действует схема «двое против одного». Опишу одни из способов холодного контакта...

Мы тогда заканчивали ВУЗ, и необходимо было сходить в другой корпус нашего учебного заведения. Для утверждения дипломных работ. Настроение было превосходное, ведь проекты наших дипломов понравились. Мы смеялись и рассказывали друг другу анекдоты... нас остановили молодые люди (парень с девушкой) и спросили: как им найти интернет кафе... время было очень недавнее, (2000 год), но интернет был ещё не так распространен, как сейчас... мы, конечно же, знали, где находится интернет кафе, поскольку пользовались услугами этого офиса, набирали текст дипломных работ... а они нам в ответ на объяснения маршрута: – А знаете, зачем нам кафе? Мы работаем в новой индустрии. Можем и вам рассказать... по секрету...

Они оставили нам свой номер телефона.

Мы не стали звонить, но всё думали, а чего это они так с нами разговорчивы, казалось бы, зарабатываешь деньги и зарабатывай себе, чего об этом всем встречным рассказывать? Наверное, – пришли мы к выводу, мы, им понравились. Тогда действительно развивался один из сетевых проектов, который было решено изначально поместить в глобальную сеть, а уже позже и все остальные сетевые компании последовали примеру новаторцев... но ещё один момент: нужно добиться от человека, который вас заинтересовал того, чтобы он оставил вам свой контактный номер телефона. Если номер телефона оставляете вы – это с вами сделали «холодный» контакт, человек вряд ли будет звонить. Куда... и зачем ему это надо, собственно... А так всё было верно и интрига и промоушн... но мы с подружкой жили на съёмной квартире и оставить номер своего контактного телефона не могли – его просто не было (не оставлять же номер кабинета декана?)

Индустрия MLM. Структурный бизнес

Для того, чтобы разобраться и суметь объяснить приглашённому, необходимо иметь некоторое представление о той индустрии в которой вы оказались... ведь у любого может возникнуть подозрение, что то чём вы занимаетесь – пирамида...

Не думайте, что, только выбирая MLM, человек попадает в пирамиду.

Здесь даже у вас – человека, который пришёл совсем недавно больше шансов преуспеть, даже если вы только что пришли, поскольку успех вышестоящих, никак не зависит от вашей работы. Как так может быть? Зависит от маркетинг плана той или иной компании. Познакомившись с ним ближе, вы поймете, что есть ситуации, когда чья-то «первая линия» имеет чек и структуру больше, чем её медиа партнёр. Трудно поверить, но это так и есть! Как видите, преуспеть в пирамиде под названием MLM, гораздо реальнее, чем в остальных структурах.

Вся наша жизнь – структура. Семья, работа, даже в дружеской кампании можно проследить элементы структуры.

Возьмём семью. Вряд ли жена может превзойти мужа (как бы она не старалась – мужем её уж точно никто не назовёт), а ребёнок не сможет встать на место родителей. Даже повзрослев и добившись материальной независимости, он не сможет дойти до разрушения структуры под названием семья. Ему гарантировано соответствующее отношение (в большинстве случаев), и это ещё раз доказывает, что в нашем успехе никто не заинтересован, даже родители, да, они поддержат нас... возможно (и то только для того, чтобы позже навязывать нам свои желания), но лучше им не знать всех тонкостей и подробностей. Ведь их время ушло, а этого они нам простить не смогут, как бы ни старались, а они и стараться не будут. Это мы рассчитываем на то, что они будут нами гордиться (с их грамотной манипулятивной подачи, кстати). Но в нашем обществе в основном, приемлемы только зависть, ревность или презрение! Будьте осторожны! Не обозлите их своей эйфорией!

Чтобы вам доказать, что есть такие близкие люди, которые не заинтересованы в успехе своих детей, я расскажу вам ещё одну историю.

Есть у меня знакомая, назовём её Соня. Однажды она нашла себя в творчестве. Вначале записывала всё на бумаге, но после скандала с матерью, решила запечатлеть свои находки на других, более надёжных носителях информации. На её решение повлияла фраза, брошенная её снохой: «Соня, ты ещё всем покажешь!»

Соня задумалась: а что я могу всем показать?»

Соня включила компьютер (который ей уже давно советовали продать, но она не следовала советам, зная, что он ей пригодится...), и стала оформлять то, что собирается «показать»...

Когда её мать спросила: чем это её дочь занимается, та ей наивно ответила, что работает над развитием одного интересного проекта, на что её мать усмехнулась: «...ха-ха, куда тебе, что ты вообще можешь, не майся дурью...», и всё в таком духе... она даже компьютер грозилась сломать, пока... не заболела...

Соня поняла, что всё неспроста, но лишь ухмыльнулась... (неужели я тебе помешала со своим компьютером...?)

Вывод из этой истории таков: чем бы человек не занимался – он реализуется. Пусть даже то, что он делает, вам кажется не интересным, это интересно ему! Он считает это важным для себя и не вам решать и указывать... а после, если не успокоитесь – будете обижаться: почему это «вам не сказали?»

Поэтому не будьте наивны в надежде, что вами будут гордиться, если у вас, что-то получится – вам будут завидовать, если не получится – вас будут презирать, злорадно качая головой: «...а я же говорил...»

Но перейдём к следующей структуре.

Это учебные заведения. Здесь тоже всё просто. Ты вначале абитуриент, затем ученик (студент), но тебе не стать профессором или ректором (на данном этапе). Чем не структура? Да можно отметить, что тот, кто «сверху», отвечает за всё! Чем тогда мы не довольны? Зачем в данном случае напрягаться. Делайте то, что положено вам – учитесь и демонстрируйте свои знания. Остальное – не ваша забота в этой пирамиде. А вы в курсе, что и руководство вашего, да и не только вашего вуза, тоже заключено в свою пирамиду? Вы получаете знания, а ваши наставники – профессора, деканы, завучи – ходят в вуз с целью дать вам знания – это их работа и возможно (если повезёт и студентам и преподавателям) – призвание. И у них тоже есть своего рода пирамида, где есть начальник, который решает всё и на котором вся ответственность, и они – люди, на которых возложены те или иные обязанности, для того, чтобы обеспечить процветание «пирамиды».

Вернемся теперь к нашей индустрии. Здесь можно изобразить пирамиду в виде перевёрнутого треугольника; у каждой MLM компании есть руководство, но оно напрямую заинтересовано в развитии своего проекта. Но нам без них – никуда. Там, где есть люди, будет структура, а в какой структуре будете вы – решать вам.

Электронная коммерция.

Ещё пятнадцать лет назад, люди при слове интернет спрашивали: «чей это брат?»

Сегодня уже сложно представить нашу жизнь без этого блага цивилизации, хотя многие по-прежнему задают наводящий вопрос: «что это?». Конечно же, и создатели сетевых компаний не растерялись. Напомню, что изначально MLM была задумана, как способ сократить цепочку посредников между производителем и потребителем... на данный момент задача упростилась и у каждой уважающей себя компании MLM, есть представительство в глобальной сети, которое именуется магазином. Этот магазин невозможно уничтожить, это торговое предприятие позволяет совершаться товарообороту 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году (или 366, если год високосный).

Единственная сложность – привлечь клиента в подобный магазин. Во время перепроизводства, когда две трети города продают одной трети, привлечь покупателя именно в магазин своей компании, является осложнённой жизненной ситуацией. Но не стоит забывать, что деньги каждую минуту меняют руку хозяина. Поэтому для решения проблемы клиентуры привлекаются дистрибьюторы или деловые партнёры. Они являются постоянными клиентами магазина, а за привлечение новых клиентов они получают вознаграждение. Каждому магазину необходимо, чтобы клиент возвращался в него снова и снова. Для привлечения покупателей в магазин владельцы идут на разные коварства – это и скидки и дисконты и «две по цене одной» и кредиты...

Есть ещё одна хитрость, – заявить, что планируется открытие нескольких филиалов торгового предприятия, а поэтому есть вакантные места, на которые и подбирают серьёзных и ответственных людей с деловой хваткой, разумеется, которым можно будет доверить управление самостоятельным бизнесом.

Деление на филиалы не случайно. В результате анализа экономики было выявлено, что время титанов ушло в прошлое. Сейчас ценятся маленькие предприятия, следующие за общей идеей, так как «быстрые съедают медленных». Если наблюдать за маленькими рыбками в одном аквариуме и за одной большой в другом, можно проследить интересный момент: множество маленьких рыбок развернутся гораздо быстрее, чем одна большая, если надвинется угроза опасности. В данном случае под опасностью подразумевается смена позиций, внедрение новых методик или вариантов управления. Быстрая реакция даст быстрый результат. А далее – быструю прибыль.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.