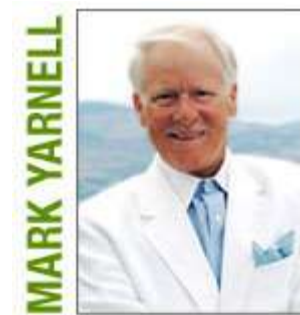


Марк Ярнелл



# ВАШ ЛУЧШИЙ ГОД В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ

*Как достичь Финансового Успеха,  
которого Вы заслуживаете*

*Если вы поймаете себя на мысли, что вы со мной не согласны или у вас будет искушение пропустить какой-то шаг, просто задумайтесь: **я заработал больше 15 миллионов долларов, работая в одной компании, а вы - нет.** Ваш подход не сработал, в противном случае вы бы сейчас лежали на пляже и читали развлекательный журнал, а не эту книгу.*

## Книги Марка Ярнелла

- ВАШ ПЕРВЫЙ ГОД В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ (в соавторстве)
- ЭНЕРГИЧНЫЙ МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ ИСКУССТВО МОЩНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ
- БЛАГОСОСТОЯНИЕ ДУШИ: РАВНОВЕСИЕ, ПОКОЙ И ПРОЦВЕТАНИЕ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ (в соавторстве)
- СВЯТОЙ ГРААЛЬ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА  
Том первый: Семь секретов состоятельных сетевиков  
Том второй: Секреты Безотказного Сетевого Маркетинга

## Отзывы о Марке Ярнелле и его книгах...

"Все, что нам нужно сделать, это взять книгу или кассету с размышлениями и идеями Марка Ярнелла, и мы снова... ПОЛНЫ БОДРОСТИ и готовы двигаться дальше... Каким-то образом ему удается вдохновлять нас и удерживать от ошибки, которую в этом бизнесе совершили многие - от ошибки ухода из бизнеса. Марк Ярнелл - один из величайших сетевиков на этой планете. Я рекомендую его материалы и идеи всем, кто серьезно относится к этому удивительному бизнесу".

Эдисон Аполонио  
Senior Executive, Independent Distributor  
Neways International (Australia) Pty Ltd.

"Идеи Марка Ярнелла о сетевом маркетинге оказали огромное влияние на наш бизнес. Мы работаем в сетевом маркетинге 10 лет и с большой радостью хотим сообщить, что наше новое дело, благодаря вашим идеям, за последние десять месяцев принесло нам больше, чем мы получили за последние десять лет!"

Мэтт и Ханэтт Рим  
Freedom Health

"Советы Марка Ярнелла всегда помогают мне сосредоточиться на целях, которые я ставлю перед собой. Он умеет определить главное и не обращать внимания на мелочи. И это должно быть нашей главной чертой. Умение направить всю энергию на главную цель впечатляет. Это будет мой лучший год. Спасибо, Марк!"

Ларри Левенштайн  
Национальный Директор по маркетингу  
Legacy For Life

"Марк Ярнелл - настоящий эксперт, и каждый сетевик должен прочитать его новую книгу - особенно те, кто лишь недавно занялись сетевым маркетингом".

Шиа Бун Шер  
The Unicity Network

"Именно книги и кассеты Марка Ярнелла помогли мне остаться в сетевом маркетинге в последние годы, когда индустрия в целом и моя компания переживали не самые легкие времена. Одну из его фраз я повторяю каждый день - "три-четыре года - и вы получите полную финансовую свободу".

С такой гарантией я продолжаю двигаться вперед. Еще одно высказывание, которое много значит для меня, заключается в следующем : "Если вы хорошо относитесь к людям, помогаете им и строите ваш бизнес с любовью, то деньги сами найдут вас. Людям нужно нечто большее, чем просто деньги. У них будут деньги и много - даю гарантию". Спасибо за вдохновение и силу, которая идет от вас. Так держать".

Питер Лис  
Legacy For Life

"Марк Ярнелл вдохновил меня поработать в Сетевом Маркетинге "еще раз" после ряда неудач, и я очень рад, что он это сделал. Через год у меня был бизнес, в котором я получал в два раза больше, чем тогда, когда работал на кого-то, и я знаю, что этот доход будет расти и останется неизменным даже тогда, когда я не буду работать! Советы, которые дал мне Марк, о возможностях легального МЛМ, о том, как строить бизнес, вдохновение, которое шло от его идей и мыслей - все это изменило мою жизнь. Он помог мне понять, что если перед вами хорошая возможность, то единственный шанс потерпеть неудачу-это бросить бизнес. Спасибо, Марк Ярнелл, за поддержку людей, у которых появляется шанс изменить мир".

Майкл Мэтьюс  
Дистрибьютор Legacy For Life

"Я провожу корпоративные тренинги в компании Excel, и обнаружила, что практически на каждом семинаре я использую материалы Марка Ярнелла. Я считаю, что Ваши материалы должны стать настольной книгой для всех новичков, которые начинают работать в нашей компании. Спасибо Вам за то, что Вы делаете и за то, что Вы пишете. Ваши книги изменяют жизнь всех, кто их читает и действительно стремится к успеху".

Мел и н да Ста  
Excel Communications

"В мире МЛМ Марк Ярнелл занимает такое же положение, как Билл Гейтс в мире компьютеров. Покупайте его книги и читайте их! Прямо сейчас!"

Сэнди Элсберг  
Breadwinner Bread Baker  
M.L.M. Legend

"Марк Ярнелл - волшебник. Одна его идея помогла мне изменить жизнь и вывести компанию с нулевого уровня на уровень дохода в миллион долларов за 12 месяцев".

Чед Риссанен  
Исполнительный Директор (CEO), Faster Solutions Inc.

"Это будет новая Библия Сетевого Маркетинга. Эту книгу будут читать люди во всем мире. Поздравляю с выходом в свет книги «Ваш лучший год в сетевом маркетинге»".

Хансо Ким  
Dynasty International  
Сеул, Корея

"Мне повезло, я слушал выступления Марка во время программы д-ра Чарлза Кинга в Университете Иллинойс в Чикаго 27-29 октября 2000 года. Марк - настоящий профессионал. Для меня большая честь быть учеником такого мудрого учителя".

Д-р Билли Хансен  
Nutrition For Life International

"Марк Ярнелл оказал огромное влияние на мою жизнь. Его опыт и наставления об этике бизнеса, стратегиях, лидерстве сформировали мое мышление и передаются многим пытливым, ищущим, открытым для новых идей людям. Спасибо за это позитивное влияние и за вашу помощь в достижении успеха. Я рекомендую его идеи всем в сфере бизнеса и маркетинга".

Райан Блэкпорт  
The Free Network

"Спасибо Вам, Марк Ярнелл, за Ваши советы и уроки о ценностях сетевого маркетинга и профессиональном подходе к этому бизнесу. Спасибо за Вашу работу, благодаря которой я прошел путь от самого ярого скептика МЛМ до человека, который скоро будет получать 50 000\$ в месяц. Вы рассказали таким людям как я о полнoprавности этого бизнеса и необходимых элементах для достижения успеха в сетевом маркетинге.

Спасибо! Спасибо! Спасибо!"

Грэг Лолор  
Excel Communications

"Не нужно ограничивать вклад Марка лишь рамками сетевого маркетинга, поскольку Марк очень помог мне и в других сферах жизни. Глубокие идеи, которыми Марк делится со всем миром, часто несут в себе высокую духовную мудрость, не ограничиваясь рамками религии. Как студент, изучающий природу, я знаю, что Марк считает своим учителем жизнь в целом, а школой - наш жизненный путь. Пусть Бог дает ему мудрость и ясность ума, чтобы сегодняшние проблемы, которые могут встретиться на его пути, всегда вели его к великим открытиям завтрашнего дня, таким образом, все больше раскрывая наш мир".

Барристер Ике Унегбэ  
Адвокат/Консультант по инвестициям  
Нигерия

"Достижения Марка Ярнелла - самые передовые идеи в индустрии Сетевого Маркетинга. Подход Марка неординарен и в то же время полон глубоких идей. Его слова звучат для нас как наставления, как постоянный источник вдохновения".

Мэттью Эрл и Сюзанна Лозано  
Kleeneze Europe PLC

"Прочитайте эту книгу! Проработав в Сетевом Маркетинге около шести лет и не достигнув особого успеха, я решил послушать Марка Ярнелла. Его идеи работают! Сейчас я получаю стабильный большой доход в сетевом маркетинге. Спасибо, Марк Ярнелл".

Рич Морган  
Legacy For Life

"Я бы хотела лично поблагодарить Марка Ярнелла за то, что он поделился со мной своим опытом".

Даниэл О  
Сингапур  
SUCCESS TOGETHER

"С тех пор, как я начал посещать семинары Марка Ярнелла, мой бизнес пошел в гору, а знания стали более глубокими. Я полностью принимаю его этику бизнеса и знаю, что поскольку моя команда использует его концепции менеджмента, то высоты, которых мы достигнем в ближайшем будущем, будут просто поразительны. Спасибо за то, что вы есть".

Хэнк Хайстер  
Integris Global

"В течение последних 15 месяцев я изучал концепции Марка Ярнелла и взял для себя очень много полезных идей. Он очень открыто делится с нами своим опытом и чувствами, это действительно идет от сердца. В его материалах вы не найдете той напыщенности, которая так часто встречается в книгах об МЛМ. Новых Вам идей и бодрости духа! Всего самого лучшего".

Дон Барнэтт  
Консультант по здоровью Nikken Platinum

"Мне интересно, представляете ли Вы всю глубину Вашего влияния на тех из нас, кто старше Вас по возрасту. Мы все понимаем, что "ученье - свет", но нам, "старейшинам", это легче сказать, чем сделать. Но меня чрезвычайно поразила Ваша способность четко излагать идеи, очень понятно, снова и снова. И я ценю это. Я благодарен Вам за каждый день, который я начинаю с новым человеком в моем бизнесе".

Стэн Холмс  
ED/NTD Excel Communications, Inc.

"Простой, легкий для восприятия, понятный даже трехлетнему ребенку стиль Марка Ярнелла помогает мне разобраться в этом иногда немного сумасшедшем бизнесе под названием МЛМ. Я живу и подпитываюсь энергией от вашего утверждения "успех зависит от чисел" и постоянно учу этому людей из моей даунлайн. Моя мечта осуществилась, когда я слушала Ваше выступление на последней конференции Jafra Cosmetics. Большинство людей в

моей организации знают, что я постоянно Вас цитирую".

Арлита "Лиза" Вашингтон  
Jafra Cosmetics, District Manager

"Пятнадцать лет назад Марк Ярнелл учил меня, как построить большую сетевую организацию. Я не хотела слушать. Он заработал миллионы. У меня ничего не получилось. Через несколько лет я все-таки решила последовать его советам. Это решение стало поворотным моментом в моей жизни. Теперь я зарабатываю больше, чем менеджеры в больших корпоративных компаниях, но мне не нужно ходить на работу каждый день. Марк знает очень простую формулу, которая поможет вам остановиться в ежедневной бешеной гонке и прекратить работать 60 часов в неделю. Эта книга - ключ к тому, как избежать стресса Корпоративной Америки".

Линн Бинн  
Национальный Директор по маркетингу  
Legacy For Life

"Я работаю District Manager II в компании Jafra Cosmetics, и Ваши советы в книге "Ваш первый год в сетевом маркетинге" оказались как нельзя кстати, как и постоянная идея о БОЛЬШИХ ФИНАНСОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ.

Я построил свой бизнес на Ваших принципах личной работы с каждым человеком. Кроме того, один из членов моей семьи пытался построить бизнес, руководствуясь неправильными принципами.

После того как я прочитал Вашу книгу, я дал ему дружеский совет КУПИТЬ СЕБЕ ТАКУЮ ЖЕ и прочитать, чтобы не трать даром усилия и деньги. У меня есть любимые советы.

1. Не стоит нянчиться с нытиками!
2. Вкладывайте деньги и время в реальных людей, а не найденных по телефону или через Интернет
3. Спонсируйте сильную первую линию и не выполняйте за них их работу!

Все эти методы построения бизнеса успешны, и я согласен - чтобы построить хороший бизнес, нужно время. Спасибо Вам, что Вы поделились секретами, основанными на собственном опыте с теми из нас, кто действительно наслаждается преимуществами работы в сетевом маркетинге и домашнего бизнеса в целом".

Б. Джей. Стромм  
District Manager II, Jafra Cosmetics

"Я читаю статьи Марка о личном благосостоянии уже, наверное, год. Сказать честно, я каждый раз с нетерпением жду его новых «жемчужин мудрости», потому, что они основаны на реальном опыте, а не на каких-то воздушных теориях.

Каждый, кто серьезно стремится достичь успеха в сетевом маркетинге, должен сделать материалы о личном благосостоянии настольной книгой, независимо оттого, нужны ли вам практические советы или просто гигантская доза вдохновения. Особенно это нужно тогда, когда бизнес идет не слишком гладко".

Тони Остиан  
I Star Platinum  
Nutrition For Life Int'l

"После того, как в марте этого года Марк Ярнелл провел семинары в нашей группе и рассказал о своих Шагах к Действию, я и мой аплайн-директор, Пэм Рандизи, приложили все усилия, чтобы как можно быстрее выпустить его лекции на аудиокассете.

Сейчас мы распространяем ее среди наших сотрудников. Спасибо за Ваши лекции и за то, что помогли мне избавиться от слишком критического подхода к жизни и к бизнесу. Ваши идеи нужны всем, кто хочет достичь в жизни большего".

Линн Эбейт Джонсон  
Директор, Jafra International

"Марк, тем, что я имею на сегодняшний день, я во многом обязан тебе. Я работаю по твоей системе и учу своих людей делать то же самое. Но больше всего я восхищаюсь тем, что ты всегда делаешь то, что планируешь сделать в будущем".

Дэни Марони  
Legacy For Life

"Я люблю Марка Ярнелла! Его чемпионский взгляд на жизнь и теплые, душевные советы помогли мне заработать более 150 000 долларов за первые 10 месяцев работы в сетевом маркетинге! Я настоятельно рекомендую его книги и систему всем людям в моей даунлайн! Спасибо, Марк!"

Боб Шварц  
Ex-Marketing Director, Cutting Edge Media

"Ваши идеи помогли мне жить так, как этого хотел Создатель, без ограничений".

Эд Хейнес  
Hayness Support Network

"По моему мнению, Марк Ярнелл воплощает в себе лучшее, что есть в индустрии сетевого маркетинга".

Дон Мантей

"Эта книга вознесет МЛМ на невиданные высоты".

Дайан Уайлоу  
Neways International  
Окленд, Новая Зеландия

*Посвящается, конечно же, Валери.*

«Любая формула успеха становится менее значительной по сравнению с одной простой, но очень глубокой идеей: Лидеры демонстрируют возможности».

Марк Ярнелл

## **БЛАГОДАРНОСТИ**

Я хотел бы от всей души поблагодарить всех, кто помогал мне на протяжении 51 года моей жизни.

Спасибо... Вы знаете, кто вы.

Особенно я бы хотел поблагодарить Кристин Перкио за бесчисленные часы редактирования и печатания, и Эми Ярнелл, мою дочь, за неоценимую помощь.

## **Предисловие**

Жизнь чудесна. Последние три года жизни были лучшими за тридцать лет. У меня чудесные друзья, прекрасная семья, великолепные доходы и новая компания. Но все-таки у меня есть незаконченное дело, которым я хочу заняться. Я не могу опираться на прошлые успехи и гордиться книгами, которые уже устарели. Сейчас, когда три мои предыдущие книги в чем-то уже потеряли актуальность (конечно же, за исключением "Благосостояние Души"), я решил написать новую книгу, которую вы сейчас читаете. Книга "Ваш первый год в сетевом маркетинге" бьет все рекорды продаж, но там я говорю об идеях, которые были актуальны несколько лет назад, но отчасти потеряли свое значение сегодня. Некоторые авторы книг о сетевом маркетинге, которые в первую очередь думают о деньгах, с легкостью публикуют устаревшие материалы. Я не принадлежу к их числу. И уж точно я не зарабатываю на этом деньги. Я обеспеченный человек. Я написал эту книгу, потому что я хочу рассказать о современном состоянии дел в сетевом маркетинге.

Необходимо менять и совершенствовать лишь те старые концепции, которые могут негативно повлиять или уже негативно влияют на работу профессионалов сетевого маркетинга. Некоторые методы, которые отлично работали в середине 90-х годов, сегодня становятся камнем преткновения для желающих преуспевать в этом бизнесе. Каждую неделю я получаю много звонков от людей, которые спрашивают, почему некоторые методы, описанные в книге *"Ваш первый год в сетевом маркетинге"* не сраба-



тывают. Я объясняю им, что кое-какие из описанных там методик уже потеряли свою актуальность, но тогда меня спрашивают, почему же я не напишу новую книгу о наиболее эффективных современных подходах для достижения успеха в этой области. Ну что ж, вот эта книга. Она словно сама вылетела из-под пера. Мои первые книги - это пособия по выживанию. К сожалению, эти идеи помогли лишь немногим людям перейти от уровня выживания к фундаментальному богатству. Огромное количество сетевиков благодарили меня за эти книги, но ни один не поблагодарил меня за то, что я помог ему или ей стать миллионером. Это к тому, что идеи надо менять.

В этой новой книге я буду рассказывать о том, как вести бизнес. Главные мои цели - это замена устаревших концепций предыдущих книг и рассказ о подходе к делу, который поможет серьезным сетевикам достичь высокого благосостояния. Я хочу, чтобы вы действительно прожили ваш лучший год в сетевом маркетинге, а не просто выжили в первый год. Если вы поставили себе цель заработать за год миллион долларов или больше и поднять на новый уровень собственную жизнь и жизнь других людей, тогда эта книга для вас. Если вы хотите читать интересные истории о смешных неудачах, через которые волей-неволей проходят новички этого бизнеса, тогда вам стоит обратиться к предыдущим книгам. Но тогда уже не звоните мне и не жалуйтесь на устаревшие идеи, если вас самих тянет к тому, о чем я писал еще в прошлом столетии.

### **Ярнелл, ты сошел с ума!**

Некоторые из моих друзей называли меня сумасшедшим из-за того, что я решил написать новую книгу с новыми идеями. Недавно один хороший знакомый сказал: "Ярнелл, ты сошел с ума! Твоя последняя книга приносит тебе огромный доход. Зачем тебе заниматься чем-то еще?" Дело в том, что какие-то идеи той книги уже неактуальны. Отказы - это неотъемлемая сторона жизни, но многие поняли это и так, не читая того количества страниц, которых я посвятил этому вопросу в предыдущей книге. Старые формы рекламных приемов, о которых я го-

ворил, уже неэффективны.

Некоторые люди, у которых я брал интервью во время работы над той книгой, уже вышли из бизнеса или потерпели неудачу. Многие сейчас используют Интернет-ресурсы как один из способов рекрутирования, и об этом тоже нужно говорить.

В новой книге вы узнаете об опыте настоящих легенд нашего бизнеса. Многие из них работают в одной компании уже десять лет или даже больше, и они понимают, что именно вам нужно знать, чтобы получать большие деньги. Я включил в книгу их рассказы и советы, чтобы дать вам полезную информацию, а не только, чтобы развлечь. Эта книга действительно является путеводителем на пути к достижению долгосрочного благосостояния, а не руководством по выживанию для новых дистрибьюторов. У меня есть, чем заняться, кроме как написанием новой книги, но, по крайней мере, начиная с сегодняшнего дня, мне не придется выслушивать жалобы людей на потерявшие свою актуальность идеи прошлого. Вам может показаться, что я руководствуюсь эгоистичными мотивами, принимая во внимание, сколько времени я потратил на признание неактуальности предыдущих книг и статей. Однако у меня уходило столько времени на телефонные разговоры с теми, кто терпел неудачу из-за устаревших идей, что стало необходимостью сесть и потратить несколько месяцев на написание усовершенствованной книги о профессиональном сетевом маркетинге. Думаю, что мне придется сделать то же самое через пять-шесть лет, но на данный момент, здесь самые современные материалы. Не приставайте ко мне до 2008 года. Это не очень толстая книга. Она написана, чтобы вы читали ее в свободное время и получали удовольствие. Я хочу, чтобы вы зарабатывали, по крайней мере, 100 000 долларов в месяц, чтобы мне не пришлось через шесть месяцев выслушивать от вас телефонные жалобы по поводу того, что у вас забрали машину в связи с невыплатой кредита. Последний раз я начал писать книгу, потому что издатели предложили мне хороший гонорар еще до того, как я написал первую страницу. Сейчас я написал книгу, за которую мне никто не платил. Эту книгу я писал с любовью, стараясь включить в нее те критические факты, которые могут помочь вам достичь тех высот благосостояния, о которых вы и не мечтали. Эти

концепции будут работать, если будете работать вы.

Хорошая новость состоит в том, что если вы будете целенаправленно следовать этим идеям в течение ближайшей пары лет, вам не придется снова тратить деньги на новую книгу из серии "Как Вы достигнете успеха".

Если вы готовы прекратить мечтать о том, как стать богатым и начать действовать, эта книга-ключ к успеху. Ваш первый день в профессиональном сетевом маркетинге начнется, когда вы начнете читать первую главу. Ваш срок работы в этом бизнесе не имеет значения. Сегодня вы начинаете заново.

Каждая глава - это еще один шаг на пути к фундаментальному богатству. Забудьте о том, чему вас учили. Когда вы достигнете успеха, это будет не потому, что вы действовали по моей схеме. У вас все получится, потому что вы научитесь использовать свой собственный внутренний потенциал и свои собственные способности.

Не прыгайте через главу и не переходите к следующей главе, пока вы не научились применять на практике идеи, изложенные в предыдущей. Не пытайтесь сократить дорогу. Если вы поймаете себя на мысли, что вы со мной не согласны или у вас будет искушение пропустить какой-то шаг, просто задумайтесь:

**я заработал больше 15 миллионов долларов, работая в одной компании, а вы — нет.**

Ваш подход не сработал, в противном случае вы бы сейчас лежали на пляже и читали развлекательный журнал, а не эту книгу.

### **Почему у людей не получается**

Многие терпят неудачу по той причине, что они хотят выиграть, независимо от того, правы они или нет. Я провел многие годы с таким человеком. Это не битва, где вам нужно оспаривать мои идеи. Вы занимаетесь одним из самых перспективных видов бизнеса в сфере свободного предпринимательства, и вы не становитесь моложе. Ваша семья не получает и сотой доли того, что заслуживает, и это не потому, что вы недостаточно умны.

Фактически, так происходит, потому что вы слишком умны. Пожалуйста, всего лишь СЛУШАЙТЕ и затем ДЕЙСТВУЙТЕ!

Не волнуйтесь, если вы зарабатываете более миллиона долларов в год, честь вам и хвала. И не надо никому рассказывать, что вы читали мою книгу или следовали моей системе. Вы долж-

ны стать героем, но сначала вам нужно собрать все свое мужество, чтобы заставить свое эго достаточно долгое время обращать внимание на то, что создали не вы. **Самое сложное, что мне приходилось когда-либо делать, это заставить себя замолчать, чтобы послушать человека, знающего больше чем я.** Но я это сделал. Сейчас ваша очередь. После того, как вы прочитаете вступление, переходите к первой главе и начинайте.

### **Эту книгу примут неоднозначно**

Эта книга вызовет споры, поскольку я собираюсь рассказать правду о том, как некоторые люди работают в сетевом маркетинге. Время пришло. Я также научу дистрибьюторов из компаний, которые уже существуют много лет, как стать богатым, создав компанию заново, как, например, поступили некоторые сотрудники Shaklee. Некоторые компании будут громко опровергать эти факты, потому, что им очень удобно не подпускать к компании возможных ревизоров и работать, не привлекая к себе внимания.

Дистрибьюторы - это независимые предприниматели, ряды которых каждые несколько лет должны обновляться, чтобы не допустить застоя. И это зависит от них самих, а не от руководства компаний.

Эта книга предназначена тем, у кого достаточно смелости взять судьбу в свои руки и построить организацию в компании, где вы работаете сейчас, или искать компанию, где будет возможность это сделать. Очень грустно смотреть на тех несчастных, которые по собственной воле загоняют себя в капкан в таком безграничном бизнесе как МЛМ, только лишь потому, что корпоративные лидеры навязывают свои правила, которые держат дистрибьюторов "в узде".

Одной из самых больших причин неудачи в профессиональном сетевом маркетинге является тот факт, что владельцы компании довольны ежегодным доходом в несколько миллионов долларов. Корпоративные владельцы основывают компании с намерением продавать продукцию через дистрибьюторскую сеть, а следующие тридцать лет уходит на придумывание правил, которые связывают руки дистрибьюторам. Хорошим при-

мером этого может послужить тот факт, что МЛМ компании с хорошей продукцией и компенсационным планом не ограничивают творческую конкуренцию своих дистрибьюторов в рамках правил и этики компании.

Сетевики часто теряют энтузиазм и тратят годы на то, чтобы защитить несколько тысяч долларов в месяц, в то время как они могли бы зарабатывать миллионы. Или они уходят из бизнеса и увлекаются финансовыми пирамидами, которые распадаются через шесть месяцев. В этой книге вы узнаете об альтернативной возможности.

Я постарался изложить все очень просто, потому, что вам нужно рекрутировать людей и продавать продукцию, а не читать книги. В конце каждой главы вы найдете задание, которое нужно сделать, или короткие выводы, которые следует прочитать до того, как переходить к следующей главе. Итак, следуйте указаниям.

## **Предисловие к русскому изданию**

Специально к русскому изданию этой книги я счел необходимым добавить несколько слов в дополнение и для уточнения сказанного в **Предисловии**.

Во избежание путаницы в терминах и с целью быть однозначно понятым в тех местах книги, где я говорю о трансформации моих взглядов на дубликацию, я хочу подчеркнуть следующее: Существует базовая система, которой мы пользуемся для построения бизнеса. Как правило, в этой системе существует четыре-пять шагов:

**Шаг первый:** предоставьте людям небольшую информацию о бизнесе (поиск потенциальных клиентов)

**Шаг второй:** расскажите подробнее (презентация).

**Шаг третий:** закрепите информацию, которую вы им предоставили (закрепление)

**Шаг четвертый:** подпишите их как клиентов или дистрибьюторов и обучите их.

(Иногда компонент "обучите их" можно не включать в четвертый шаг, а сделать отдельным шагом, например,)

**Шаг пятый:** обучите их.

**Именно такую систему нужно дублировать.** Так делают все. Эта система является своеобразной подсказкой, как строить бизнес. Это - основа.

Если говорить о том, что у каждого должны быть свои подходы к построению бизнеса, то это касается только первого шага: представление бизнеса, поиск потенциальных клиентов. Очень важно, чтобы, выбирая методы привлечения к бизнесу, люди использовали свои собственные умения, сильные стороны и предыдущий опыт. Раньше лидеры требовали, чтобы дистрибьюторы использовали такие же способы поиска потенциальных клиентов, какие используют они сами. Вместо этого, необходимо поощрять людей, чтобы они выбирали именно те методы, которые подходят им. Возможно, эти методы будут отличаться от тех, которые используют их вышестоящие лидеры, но это происходит потому, что у них другой характер и им было бы сложно дублировать подходы лидеров. Очень важно, чтобы люди могли пользоваться теми методами, которые являются для них наиболее эффективными и соответствуют их характеру.

Например, кому-то подходит метод размещения рекламных объявлений в газетах. Другие люди могут использовать списки "теплого рынка". Кто-то будет носить значок с какой-либо надписью. Кто-то еще будет приглашать людей на домашние презентации. Существует очень много способов представления бизнеса, и мы должны свободно использовать те методы, которые нам наиболее подходят.

Механическая дубликация методов и есть устаревшая концепция, негативно проявившая себя в работе профессионалов. Дубликация же системы и принципов в сочетании с творческими подходами - основа основ успеха в МЛМ.

Желаю всем русскоязычным читателям грандиозного успеха!

## **Введение**

КАЖДЫЙ УСПЕШНЫЙ СЕТЕВИК В НАЧАЛЕ БЫЛ ПАРШИВЫМ СЕТЕВИКОМ. И все-таки те из нас, кому удастся просуществовать в этом бизнесе достаточно долго, и кто тяжело и упорно работа-

ет, чтобы получать огромные доходы, часто получают статус звезд. Некоторые люди хотят сфотографироваться с нами на каких-то общественных встречах, а некоторые, наоборот, боятся подойти, как будто они не достойны, приблизиться к нам. Некоторые лидеры подчеркивают свой легендарный статус, выставя напоказ «взрослые игрушки», которые они имеют. Они приобретают последние модели спортивных машин, огромные особняки и лодки и на конвенциях прохаживаются с таким видом, словно они диктаторы в странах третьего мира. Так делал я. Мне ужасно в этом признаваться, но так я и поступал.

Поскольку в мире, где фактор состоятельности имеет большое значение, считается естественным показывать размеры своего состояния, МЛМ-лидерам важно представлять обе стороны своей истории. Мы все совершали ошибки, которые можно и нужно избегать тем, кто стремится достичь нашего уровня успеха. Мне стало это более ясно в конце 90-х годов, когда я путешествовал по всему миру и читал лекции на конвенциях компаний. И, как правило, ко мне подходят люди, которые пережили первый год в бизнесе и хотят знать, когда же наступит их лучший год. Многие читатели выигрывают битву первого года только лишь, чтобы узнать, когда же они, наконец, смогут оплатить все счета и начнут получать приличный доход в сетевом маркетинге.

### **Опыт одного года, умноженный в несколько раз**

К сожалению, вполне возможно пять лет подряд топтаться на одном месте, вместо того, чтобы пять лет расти и совершенствоваться. Я хочу, чтобы этот год стал вашим лучшим годом. Не очень-то и легко, когда мужчина или женщина уже достигли значительного успеха, вернуться в прошлое и вспомнить обидные неудачи. Но это делается для того, чтобы выделить причины, которые ведут к успеху. Жаль, но когда легенды бизнеса отказываются говорить о своих неудачах, остальные обречены повторять их.

Мой лучший год в сетевом маркетинге - вовсе не тот, в котором я заработал больше всего денег. Финансовое благополучие это всего одна сторона уравнения. Мой лучший год - это год, когда в моей жизни установились настоящее спокойствие и гар-

мония. И этот год наступил благодаря установке мышления, а не благодаря тому, что у меня появился Мерседес. Этот год мог наступить на пять лет раньше, если бы я знал систему стратегического планирования и был мудрым. Именно мудрости я хочу научить вас в этой книге.

Клара МакДермот, величайшая женщина всех времен в MLM бизнесе, дала мне очень мудрый совет в первый год моей работы. Она настояла на том, чтобы я не тратил целое состояние на роскошную жизнь, а подождал, по крайней мере, пару лет, пока у меня не будет стабильного успеха. Конечно же, тогда я не обратил на нее никакого внимания. Мой наставник, Ричард Калл, советовал мне мудро инвестировать деньги. Я этого не делал. Многие выдающиеся лидеры советовали мне не путешествовать по всей стране, проводя встречи. Но я делал наоборот. В один год, в качестве своеобразного стимула для своей даунлайн, я провел соревнование по рекрутированию, в котором победитель получил новый Лексус. После такого поступка все Апплайн-лидеры называли меня глупцом. Они были правы.

Друзья и члены моей семьи говорили, что это какое-то наваждение; что я работал слишком много часов в неделю, и что так я быстро сгорю. Так и получилось. И вместо того, чтобы достичь жизненной гармонии, я достиг предела полного изнеможения, и тогда я ушел из бизнеса на целый год, несмотря на возражения более опытных людей, а моя организация начала разрушаться сверху вниз, о чем, собственно, они меня и предупреждали.

Представьте, что в 40 лет у вас собственный самолет, три больших дома, летний домик в горах Швейцарии, шкаф забит одеждой лучших дизайнеров мира, у вас больше денег, чем вы реально можете потратить, куча книг, аудиокассет и журналов, в самых известных журналах - вы - обладатель всех возможных наград в MLM индустрии, и при всем этом в вашей жизни пустота. Я в прямом смысле был настолько занят зарабатыванием на жизнь, что просто забывал жить. Мне понадобилось 10 лет мучительных размышлений и огромной работы над собой, чтобы изменить такой стиль жизни. Но в 51 год я окончательно понял важность гармонии, спокойствия и наслаждения жизнью. Я не хочу сказать, что я, так сказать, "нашел пристанище", и что в будущем не будет никаких трудностей и изменений. Но мой луч-



ший год в сетевом маркетинге мог наступить во время третьего или четвертого года работы, а не на десятый год. И я хочу, чтобы именно эту возможность вы смогли понять, прочитав эту книгу.

### **Ваш лучший год в сетевом маркетинге**

Да, ваш лучший год в сетевом маркетинге наступит, когда вы окончательно расплатитесь с долгами и начнете хорошо зарабатывать. Это будет год, когда вы найдете баланс между работой и свободным временем. Ваш лучший год наступит, когда вы ощутите в полной мере спокойствие и уверенность, успех и чувство достижения чего-либо. Напряжение исчезнет не потому, что вы начнете зарабатывать больше, чем сможете потратить, а потому, что вы поймете, что чтобы ни случилось, вы всегда выстоите.

Ваш лучший год в сетевом маркетинге может наступить в первый год работы или на третий, но этот год будет полон радости - вы сможете проводить много времени с теми, кого вы любите. Возможно, вы отдадите часть времени или/и денег на благородное дело и перестанете читать меню справа налево.

Ваш лучший год в сетевом маркетинге положит конец ошибочным приоритетам, саморазрушительным привычкам и поверхностным отношениям. Вы сможете разобраться, что важно в этой жизни, а что нет, и к вам вернуться мечты и устремления вашей молодости. Вы начнете писать или рисовать, вы сядете за штурвал самолета, чтобы в первый раз получить уроки пилотирования, или вернетесь в колледж, чтобы окончить те курсы, которые вас всегда интересовали.

Но самое важное, ваш лучший год в сетевом маркетинге наступит тогда, когда огромное количество людей в вашей организации поймут, что вы один/одна из них, у вас такие же надежды и мечты, страхи и слабости. Когда мир поймет, что вы обычный человек, несмотря на ваш успех и высокое положение - именно тогда ваша жизнь приобретет полный смысл. Одно из самых коротких расстояний в мире - это от разума к сердцу, и именно эту дистанцию мы должны проходить каждый день.

### **МЛМ: великий уравниватель**

В мире свободного предпринимательства сетевой маркетинг является великим уравнивателем, потому что он стирает возмож-

ные предрассудки, которые для многих являются препятствием для реализации их полного потенциала в традиционном бизнесе. (Отсутствие образования, пол, цвет кожи, возраст, убеждения, внешность и другие барьеры для достижения определенного социального и финансового положения в сетевом маркетинге не имеют значения. Мы все начинаем на верхней ступеньке нашего личного бизнеса и достигаем успеха, когда на эту ступеньку поднимаются другие. В нашей индустрии выигрывают все. Но для каждого главным должна стать самореализация, а не наличные. А самореализация - это "побочный продукт" действий, направленных на помощь другим, чувство гармонии и самоуважения.

Конечно, я отталкиваюсь от предположения, что ваш IQ (уровень интеллекта) выше 100, и вы поняли, что не все люди достаточно умны. Одна из вещей, которую вы узнаете в первую неделю работы в профессиональном маркетинге, это что не все белки живут на деревьях. Однако, предположим, что вы достаточно умны. Таким образом, мне не придется тратить уйму ценного времени, стараясь доказать, что сетевой маркетинг (или МЛМ, как его называют большинство людей) является легальным и полноправным бизнесом.

Если ваши соседи и коллеги по работе все еще выдвигают аргументы 60-х 70-х годов, что это пирамида, не обращайте внимания. Даже самые недалекие люди понимают всю глупость работы за месячную или почасовую зарплату, когда можно многократно увеличить усилия с помощью десятков тысяч других людей.

Когда-то любому, так называемому, автору, было очень легко написать бестселлер на 250 страниц, представив глубокий анализ причин, по которым сетевой маркетинг можно было назвать полноправным бизнесом. Когда-то наш бизнес действительно требовал признания. Таких книг десятки, и если кому-то они кажутся очень похожими, то не исключено, что их писал один и тот же человек. Но сейчас я не об этом.

Сейчас эти книги неактуальны, потому что уже два десятилетия наш бизнес является настоящей профессией. Те, кто отказываются признать этот факт, безнадежно застряли в 70-х годах. Те, кто продолжает рекрутировать новых дистрибьюторов с помощью аргумента, что МЛМ это не пирамида, отстали на несколько лет. Сейчас у любого школьника есть одноклассник, чьи родители

ли, работая в МЛМ, посещают как бизнес-семинары, так и родительские собрания. Бывает и так, что ребенок, у которого и отец и мать врачи, видит, что дом больше его собственного принадлежит семье, которая занимается МЛМ бизнесом более 10 лет. Когда я веду поиск потенциальных сетевиков, мне часто задают вопрос: "Это МЛМ?". Еще в 80-х годах я бы ответил хорошо отрепетированной речью о пассивном доходе, и, в общем, это была бы речь в защиту нашего бизнеса. Сегодня я отвечаю: "Конечно, это МЛМ! Не думаете же, вы, что такие деньги можно зарабатывать, работая хирургом?"

### **Принадлежите ли вы к числу непонятливых?**

Единственные люди, которые не понимают силу профессионального сетевого маркетинга, это совершенно некомпетентные люди. Некоторые люди просто не способны достичь успеха в нашем бизнесе, если они даже не могут понять его потенциал. Это те, которых я ласково называю "непонятливые". Конечно же, не все из тех, кто отклоняют ваши рекрутинговые предложения, непонятливые. Некоторые, действительно, получают удовольствие от выбранной ими профессии. Многие боятся заняться МЛМ, потому что не представляют, как уйти от "стабильной" работы. Любого могут уволить или сократить, несмотря на годы работы в одной корпорации или степень MBA (Master of Business Administration). Даже врачи могут защищать свои средние доходы, обвиняя во всем систему здравоохранения. Но как только человек узнает, что ему предоставляется возможность работать в легальной компании сетевого маркетинга, которая продает эффективную продукцию, он уже не сможет обвинять никого, кроме самого себя, если в скором времени он не получит AMEX Platinum<sup>1</sup>. Естественно, невозможно утверждать, что в нашем бизнесе достигают успеха все без исключения. Но, как правило, неудачливые люди выбирают компанию, которая продает продукцию, в которую они сами не верят, например, средство для борьбы с грызунами или капли против насморка. Потом они вкладывают две тысячи долларов в какое-то сомнительное предприятие, созданное кем-то, кто отсидел семь лет по обвинению в мошенничестве. Я не сочувствую людям, которые продают продукцию, которую нельзя было бы обсудить в церкви, или тем, которые позво-

ляют втянуть себя в махинации. Даже если тысяча человек вложили деньги в глупое предприятие, оно все равно остается глупым предприятием.

### **Некоторые предположения до того, как мы начнем**

Кроме того, что вы умны, я также отталкиваюсь от предположения, что вы целенаправленно хотите построить хороший доходный бизнес. Я предполагаю, что вы занялись профессиональным маркетингом, потому что ознакомились с запатентованной продукцией или услугой, которая может изменить жизнь людей в лучшую сторону, и знаете, как достигли высокого положения лидеры компании. Я предполагаю, что вы понимаете компенсационный план, и что ваша компания даст вам возможность стать состоятельным человеком, не выбиваясь из сил по мере построения организации, которая будет выполнять нужный объем продукции, даже если вы спонсируете только одного лидера. Я выдвигаю предположение, что вы присоединились к компании, которая существует на рынке несколько лет, но еще не имеет миллиона дистрибьюторов в 30 странах. Я также предполагаю, что ваша компания обладает капиталом и возможностями, чтобы выходить на новые рынки и получать доходы от глобальной экономики. Я верю, что вы понимаете, что **нельзя одновременно сидеть на двух стульях**, как нельзя достичь фундаментального богатства, работая в двух или трех MLM компаниях одновременно. За 15 лет, взяв сотни интервью, я не встречал ни одну легенду нашего бизнеса, которая бы заработала деньги, одновременно работая больше чем над одним проектом. Те, кто думают, что можно минимизировать риск, одновременно работая в четырех компаниях, с таким же успехом могут прыгнуть босиком в коробку с лампочками. Или же можно поехать в Лас-Вегас и там одновременно играть на четырех автоматах. Я отталкиваюсь от этих предположений, потому что не хочу писать в этой книге о само собой понятных вещах. Если вы даже не знаете, как оценить хорошую возможность, честный компенсационный план, легальную продукцию, команду, которая соблюдает законы деловой этики, тогда эта книга вам не поможет. Или худший вариант: вы поймете эти идеи, но будете продол-

жать вовлекать честных людей в сомнительные предприятия. Тогда, в конечном счете, эти методы не сработают.

Эта книга должна помочь серьезным профессионалам сетевого маркетинга подготовиться к их лучшему году в этом бизнесе. Эти профессионалы готовы учиться у тех, кто уже достиг успеха, и потом действовать, чтобы получить огромный доход, который может превысить миллион долларов в год. Я никогда не встречал человека, который бы ушел на заслуженный отдых с традиционной работы с пенсией в миллион долларов. Одно дело откладывать, чем-то жертвовать, экономить, чтобы через 40 или 50 лет позволить себе жить как миллионеры. Но наша индустрия предлагает возможность, проработав 10% или 20% от этого времени, получить пожизненный доход в миллион долларов в год.

**Эта книга предназначена для серьезных сетевиков, потому что легкомысленные люди никогда не достигают вершин.** Они занимаются то одним, то другим, пока это не становится известным всем, или они настолько устают, что единственным выходом остается продать акции компании или поехать в Лас-Вегас. Если вы принадлежите к числу таких людей, то вы можете в этом признаться, попросить прощения у всех, кого вы обидели, стать Настоящим Сетевиком и начать посещать бизнес-семинары. Всегда есть надежда.

### **Устремленный Сетевик**

Я также написал эту книгу для будущих профессионалов сетевого маркетинга, которые заботятся о том, чтобы эта система была открытым, честным и легальным бизнесом. Пришло время научить людей, как этого достичь. У меня есть длинный список недостатков характера, но в нем точно нет обмана, основанного на жадности. Я не хочу, чтобы этой книгой пользовались негодяи для построения паршивых компаний за счет доверчивых жертв. Ни один из тех, кто предлагает сомнительные сделки в Интернете или различные пирамиды, не будет посылать эту книгу друзьям как подарок на Рождество. Когда последний раз автор признавал, что его предыдущие книги устарели, даже если в это время они и продавались тиражом в сотни тысяч экземпляров? Мои предыдущие три книги устарели.

Пожалуйста, я это признаю.

Иногда мне хочется, чтобы книги были похожи на машины.

Если бы я мог припомнить все, которые у меня были, я бы это сделал. К сожалению, мой бывший издатель и моя бывшая жена не разделяли моего мировоззрения. Именно поэтому они и стали бывшими. Когда на кону стоят большие деньги, очень немногие выбирают нехоженые тропы. Но это другая история, и я не буду ее рассказывать, потому что лучшее подтверждение всему - это достойно прожитая жизнь.

Я получил удовольствие от работы над книгой, потому что в ней вся правда, и эта книга - актуальна. Сейчас, когда она вышла, я не несу ответственности за некоторые прошлые концепции, которые, к сожалению, сегодня кое-где неэффективны.

Поэтому, давайте перейдем к делу. Забудьте обо всем, что вы слышали и переходите к первой главе. Если вы знаете, что вы вовлечены в какую-то финансовую игру, сначала бросьте это дело, найдите компанию и продукцию, которой вы гордитесь, и которая вам очень нравится, и снова возвращайтесь к этой книге. Не стоит и пытаться построить какой-то бизнес на непонятном рынке, который может рухнуть в течение года. Я встречал много порядочных людей, которые подорвали свои репутации, одновременно занимаясь пятью различными сделками, руководствуясь лишь желанием обогатиться.

До того, как переходить к первой главе, пообещайте себе посвятить ближайшие пять лет одной компании и не засматривайтесь на новую компанию, как бы вам ее не расписывали. Эта книга расскажет вам о серьезных принципах, которые помогут вам заработать миллионы. Но они не принесут никакой пользы, если вы работаете в сомнительной компании. И таких компаний, которые предлагают новым дистрибьюторам выкупать огромный набор продукции, подписывая контракт, достаточно много. Некоторые люди делают вид, что они занимаются "настоящим делом", но большинство из нас интуитивно чувствует, если мы присоединяемся к махинации. Не делайте этого, как бы привлекательно ни звучали такие предложения, если вы хотите извлечь пользу из этой книги. Даже если ваша компания существует на рынке уже более десяти лет, мы разработаем простую и инновационную систему для построения новой орга-

низации сетевиков-энтузиастов.

Ну что ж, за дело. Сегодня вы начнете ваш лучший год в сетевом маркетинге. Хорошая новость состоит в том, что это не просто способ заработать на жизнь. Это лучший способ жить.

## Глава 1

### Цели, к которым стоит стремиться

***"Большинство из нас перестают стремиться к большему, как только достигают начального материального уровня".***

МЕНЯ ВСЕГДА ИНТЕРЕСОВАЛО, ЕСТЬ ЛИ ЧТО-ЛИБО ОБЩЕЕ У ФИНАНСОВО УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ - конечно, кроме того, что они успешны. Врачи, юристы, популярные авторы, профессиональные спортсмены, актеры, состоятельные бизнесмены - что у них общего? Когда я начал брать у них интервью, чтобы включить их в книги и статьи, я обнаружил, что все эти люди обладают двумя качествами. Во-первых, это целеустремленные люди, которые четко знают, чего они хотят добиться. И, во-вторых, они отдают деньги на благотворительность, чтобы помочь менее обеспеченным людям.

Естественно, вы не найдете об этом упоминания в СМИ, потому что "хорошая новость - это не новость". Журналистам более интересны последняя пассия Дональда Трампа, а не миллионы, которые он отдал на развитие молодежной организации "Бойскауты". Билл Гейтс более известен как президент компании, которая ведет борьбу с правительством за монополию, чем человек, пожертвовавший миллиарды долларов на образовательные программы и проекты по борьбе со СПИДом в странах Африки. Опру Уинфри знают больше из-за судебных тяжб с техасскими фермерами, а не благодаря ее поддержке программ в помощь матерям-одиночкам. Создается впечатление, что мы редко узнаем о таких благородных целях, если только какой-то известный человек, например, мать Тереза или Альберт Швейцер, не соберется поехать в страны третьего мира и прожить там двадцать лет, занимаясь благотворительностью.

### Когда Цель выше, чем Личные Интересы

Я также обнаружил, что кроме постановки целей, у большинства финансово успешных людей есть еще одно общее качество: их цели выше личных интересов. Они не руководствуются исключительно финансовой мотивацией. Хотя, всегда интересно узнать как "такой-то парень" смог преодолеть невероятные трудности и, в конце концов, стать богатым человеком. Это часть нашей культуры, которая называется Американская Мечта. И в этом нет ничего предосудительного.

Но цели, которые ставят перед собой эти успешные люди, обычно посвящены какой-то значимой идее, которая не связана с зарабатыванием денег. Кто-то из таких людей интересуется проектами в сфере образования, кто-то занимается проблемой бездомных, еще кто-то принимает участие в мероприятиях, связанных с экологией. Я узнал, что для таких людей важнее что-то оставить после себя, а не то, какую машину они имеют (хотя многие из них являются владельцами дорогих машин). Мне кажется, что большинство из этих людей по-настоящему получили удовольствие от успеха лишь тогда, когда в их действиях появился альтруистический аспект. Это потому, что в глубине души, кроме наших личных потребностей всегда живет потребность помогать другим, что приносит большее удовлетворение. Конечно, нам всем нравятся хорошие вещи, но большинство понимает, что жизнь приобретает более широкий смысл, когда мы бескорыстно помогаем другим, чем когда покупаем сами себе дорогие машины и большие дома.

Мой знакомый психолог Дональд Блэк на своих лекциях часто задает вопрос, который ставит слушателей в тупик: «Что бы вы почувствовали, если бы завтра утром проснулись и узнали, что вы выиграли в лотерею 250 миллионов долларов, но остались единственным человеком на земле?» Очевидно, он стремится подчеркнуть, что для нас самым важным является отношение друг к другу и возможность поделиться с другими тем, что мы имеем, а не материальные ценности. Конечно, существуют люди, которые руководствуются лишь жадностью, но социальные психологи пришли к выводу, что даже эгоисты в процессе достижения личных целей часто помогают другим. Другими словами, у них значимые цели.



***"Значимые цели это цели, которые имеют большее значение, чем просто цели"***

## **Другие цели**

Я называю значимыми цели, ориентированные на нечто другое. Я начал ставить перед собой цели с тех пор, как моя мама тридцать пять лет назад дала мне прочитать книгу Наполеона Хилла. В моей жизни очень часто удачный результат приходил именно благодаря правильной постановке целей. Мои бестселлеры, последняя модель спортивной машины Lotus Esprit, дом в Швейцарии, личный самолет, яхта - все эти цели я ставил перед собой, и их достижение приносило наибольшее удовольствие. Но главный секрет вот в чем: когда я стремился достичь "только" этого, мне никогда это не удавалось. Я стремился получить эти вещи, но они ускользали от меня до тех пор, пока я не поставил перед собой две значимые цели, которые могли изменить жизнь других людей. Именно тогда я узнал три важных правила, которые с тех пор были проверены бесчисленное количество раз. Во-первых, большие дома и дорогие машины не приносят и той доли той радости, которую вы испытываете, когда бескорыстно помогаете другим. Во-вторых, намного легче поделиться деньгами, чем думать, что с ними делать. В-третьих, те, кто не могут определиться со значимыми целями, никогда не будут иметь больших денег, разве что выиграют их в лотерею, (что случается очень редко). Давайте рассмотрим все эти факты с самого начала.

## **Как росли мои цели**

Я вырос на ферме, где в мои понятия о богатстве входили велосипед и две прищепки, с помощью которых к спицам колеса крепились игральные карты, в результате чего создавался звук мотоцикла (по крайней мере, мне так казалось). Когда в моду вошли яркие рубашки, мама мне сшила такую, но рукава оказались короткими, и поэтому к моим представлениям о богатстве прибавилась купленная в магазине легкая хлопчатобумажная рубашка с достаточно длинными рукавами.

Конечно, в юности цели стали больше, но идея о том, что когда-нибудь я буду зарабатывать 100 000 долларов в месяц нико-

гда не приходила мне в голову. И вот тут возникает первая проблема. Большинство из нас действительно не могут в полной мере оценить возможности неограниченного заработка в сетевом маркетинге, потому что на наши первоочередные нужды нам требуется гораздо меньше миллиона долларов в год. Личные цели, в которые входят материальные ценности, очень редко являются действительно большими.

### **Почему я заработал больше денег, чем другие**

На лекциях мне очень часто задавали вопрос, почему так мало людей из моей организации заработали столько же, сколько и я. Потому что у меня больше способностей или потому, что мою систему построения бизнеса невозможно копировать? Ни то, ни другое. Дело в том, что незадолго до того, как я занялся сетевым маркетингом, впервые в жизни я поставил перед собой значимую цель, которая была выше личных интересов. Мои коллеги не могли ставить перед собой такие огромные цели.

В Остине я встретил человека, который разработал проект, как помочь малоимущим людям и заключенным избавиться от алкогольной и наркозависимости. Это произвело на меня большое впечатление. Позволить себе лечиться от подобной зависимости могли лишь люди с хорошей медицинской страховкой или же те, кто мог заплатить за лечение 25000 долларов. В то же время большое количество бездомных людей и тех, кто отбывает срок заключения, больны алкоголизмом или наркоманией, и у них нет возможности лечиться. Если бы у меня не было цели заработать деньги на этот проект, я мог бы легко прекратить работать, поскольку мой доход составлял

6000 долларов в месяц. Вместо этого я продолжал строить бизнес, пока не начал зарабатывать достаточно, чтобы совершить что-то действительно нужное. Первая логическая причина, которая заставляет нас поставить перед собой значимую цель, которая гораздо выше личных интересов, это тот факт, что большинство из нас прекращают работать, как только достигнут необходимого финансового уровня для удовлетворения личных потребностей.

Возможно, вторая причина покажется глупой, но она очень

реальна. Очень тяжело управлять доходами в 30000 долларов в месяц и более, если только вы не экономист. Причина, по которой многие не достигают высокого уровня в МЛМ, в том, что люди очень быстро понимают, что управление доходами превращается в настоящий кошмар. Большие деньги привлекают к себе всех известных мошенников Америки. Девять из десяти сделок, связанных с инвестициями, оказываются мошенничеством. Вы очень быстро узнаете, что если у вас есть деньги, то цены на недвижимость выше, когда вы покупаете, и ниже, когда продаете. Большинство новых компаний очень часто становятся банкротами и выставляют акции на продажу по непонятным причинам, чаще всего из-за так называемых "выгодных предложений". Брокеры по инвестициям часто вкладывают ваши деньги в "выгодные" сделки, которые просто не могут провалиться, но так случается чаще всего. Возможно, вы, как и я, пришли к тому, что лучше всего хранить деньги на сберегательных счетах, чем обанкротиться через месяц после "выгодного предложения".

### **Иллюзии Уолл-стрит**

Если вы думаете, что азартные игры - это Лас-Вегас, то подождите, пока вы не ознакомитесь с правилами игры на бирже. Несомненно, брокеры заверят вас, что на самой большой и самой старой бирже Америки ваши деньги находятся в целостности и сохранности, но давайте призовем на помощь здравый смысл. Если биржевым брокерам платят за заключение сделок, независимо от того, выиграли они или потеряли деньги, а эксперты по инвестициям могут получить прибыль независимо, повышается или понижается курс акций, то..., вы прогораете. Или, может быть, вы думаете, что инвесторы-новички вроде вас и меня могут получить фору в игре на Уолл-стрит?

Я веду к тому, что как только вы достигаете определенного уровня доходов, каждый "умник" из вашего окружения начинает предлагать вам новые идеи. И, как недавно заметил Питер Фремpton, после того как его спросили о семидесяти пяти миллионах долларов, которые он заработал на продаже своих альбомов: "Я не богат, но вот мои менеджеры, действительно, состоятельные люди!" Что бы вам ни говорили, легче отдать день-

ги на благотворительность, чем управлять ими.

Чтобы подстраховаться, вы можете положить по несколько тысяч долларов в разные банки, но если вы умны, вы найдете какую-либо значимую цель и вложите деньги в ее осуществление.

### **Материальные ценности - далеко не всё**

И, наконец, материальные ценности не приносят чувство удовлетворения. Большинство людей, которые не знают, что такое золотая клетка, могут не согласиться. Люди говорят мне: "Ярнелл, мне хоть бы раз ощутить твои проблемы". Они так говорят, потому что у них никогда не было этих проблем. В конечном счете, вы можете быть счастливы при любом доходе, если сами этого захотите. И это чувство не будет иметь ничего общего с деньгами или материальными ценностями. Если у вас неудачный брак, новая машина или яхта его не спасут. Если вы пьете, то переезд в больший дом будет означать лишь большее количество комнат, где можно напиться. Если ваш отец вас ненавидит, а вы подарите ему путевку на Бермудские острова, то он вас будет ненавидеть и там. Если вы мало времени проводите с детьми, а дарите им спортивные машины, то вы будете видеть их еще реже.

Ничего не приносит большего удовлетворения, чем постановка и достижение значимых целей, которые направлены на бескорыстную помощь тем, кто действительно в ней нуждается, и не может помочь себе сам. Чувство удовлетворения, пусть даже никто об этом и не узнает, выше всего, о чем только можно мечтать.

***"Дело в том, что если вы не можете определить какие-то четкие мотивации, чтобы зарабатывать миллион долларов в год и больше,... вы никогда его не заработаете".***

### **Определение четких значимых целей**

Цель первой главы - рассказать вам секрет богатых и знаменитых: это постановка целей. А также, возможно, помочь вам поставить перед собой четкие, значимые цели. Сейчас сосредоточьтесь и определите несколько **значимых** целей. Напишите их, чтобы вы могли их видеть, пусть даже сейчас они и кажутся

очень далекими.

"Дело в том, что если вы не можете определить какие-то четкие мотивации, чтобы зарабатывать миллион долларов в год и больше, вы никогда его не заработаете". У вас просто не будет энергии и желания достичь этой цели. Почти у всех есть какие-то стремления и интересы, которые могут принести пользу другим. Посмотрите вокруг и выберите сферу, которая вас интересует. Вначале можно просто определить какую-то сумму, чтобы положить на счет, для того, чтобы потом потратить ее на помощь другим. Не затягивайте с постановкой значимых целей.

Если, как показывает практика, умно вложить 30000 долларов почти невозможно, то анонимно отдать такую же сумму на благотворительность очень просто. Чем больше вы заинтересованы в достижении таких целей, тем более значимы они будут. Поверьте мне. НЕ ПЕРЕХОДИТЕ ко второй главе, пока вы полностью не осмыслили идею о значимых целях.

Если вы проигнорируете этот первый шаг, то и следующие шаги могут не принести вам пользу. Нет смысла стремиться заработать больше денег, чем вам нужно, получать больший доход, которым вы можете управлять, и который может сделать вас счастливыми. Именно поэтому очень мало людей в нашем бизнесе получают действительно огромные доходы.

### **Верная дорога к богатству**

Если вы не страдаете патологической жадностью или просто вам ужасно везет, то вам нужно ставить перед собой значимые цели, или же вы никогда не будете зарабатывать больше нескольких тысяч долларов в месяц, независимо от размера компании и качества ее продукции. А если вы и зарабатываете большие деньги, то однажды почувствуете депрессию и разочарование, когда вам станет очевидным, что материальные ценности - это всего лишь большая иллюзия счастья.

Если вы считаете, что "цели, которые выше личных интересов" это всего лишь пространные размышления разочарованного священника, подумайте еще раз. Я беседовал со многими знаменитостями из разных стран, которые по-разному достигли сегодняшнего положения, и единственное, что у них оказа-

лось общего, это, что все они ставили цели, которые выше личных интересов.

Тэд Тернер унаследовал рекламную компанию отца, которая автоматически сделала его миллионером. Но этого оказалось недостаточно. Тэд хотел создать глобальную телевизионную систему новостей по всему миру, а особенно в тех странах, где у людей не было доступа к телевидению. Также он хотел вложить деньги в экологические проекты. Он лично пообещал делать ежегодные вложения в сто миллионов долларов в течение десяти лет на подобные проекты ООН. Являясь мультимиллиардером, Тэд может делать все, что захочет.

Билл Гейтс стремился улучшить систему образования. Он самый богатый человек в мире, поэтому делает все, что в его силах. Джордж Сорос в буквальном смысле мгновенно заработал миллиард долларов на операциях на мировой торговой бирже, чтобы помочь бывшим странам Восточного блока в развитии предпринимательства. Его личные финансовые вложения и менеджмент в прямом смысле изменили жизнь сотен тысяч людей в Европе. Основатель компании "Вэндиз Хэбургерз" Дэйв Томас был сиротой и мечтал помогать сиротам - сегодня он мультимиллионер и помогает детям, у которых нет родителей. Этот список можно продолжать бесконечно.

Вам нужно начать ваш лучший год в сетевом маркетинге, приняв решение отдать другим больше, чем вы можете потратить на себя, в противном случае вы никогда не получите того, чего вы достойны. Помните: значимые цели всегда имеют большее значение, чем материально-ориентированные цели. Чтобы зарабатывать действительно большие деньги, миллион долларов в год и более, вам нужны желание, энергия и мотивация, чтобы получать такие доходы. Это база, на которой вы начнете строить свое будущее, которое превзойдет ваши ожидания. Не создав базы, вы получите лишь малую толику.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Многие приходят в сетевой маркетинг с мыслью о том, что это быстрый и легкий путь к богатству. В действительности, это утверждение далеко от истины. Сетевой маркетинг, как и любой другой бизнес, требует больших усилий и самоотдачи. Но преж-

де чем начать, необходимо определить цели.

- Чтобы зарабатывать действительно большие деньги, вам нужно определить цели, к которым стоит стремиться, или, как я их называю, значимые цели.
- У всех очень успешных людей есть одно общее качество - они достигают финансового успеха, который дает им возможность осуществлять действительно значимые цели, другими словами - помогать другим. Они стараются помогать нуждающимся, финансируют программы по борьбе со СПИДом, вкладывают деньги в экологические и образовательные проекты, и т.д.
- Я постарался представить вам концепцию, что материальные ценности никогда не могут принести вам такое удовлетворение, как помощь другим.
- Большинство из нас перестают стремиться к большему, как только достигнут первоочередного материального уровня. Если вы действительно хотите достичь большего, то вам нужно видеть дальше, чем собственные потребности.
- Те, кто не могут определиться, для чего нужны большие доходы - больше одного миллиона долларов в год - никогда не будут зарабатывать такие деньги. Конечно, исключения бывают, но очень редко.

## Глава 2

### Инновации против формальной дубликации

***"Великие лидеры всегда применяют новые подходы, они не пользуются методами других".***

Я НИКОГДА НЕ ЗАБУДУ ШОК, который я пережил, когда один из моих лучших лидеров решил оставить компанию и начать свое собственное дело. Меня взволновало не его решение продать свою даунлайн (жизнь меняется и люди также не стоят на месте), а его высказывания обо мне, когда он пытался перевербовать дистрибьюторов в свое новое предприятие. Он утверждал, что я достиг успеха, в основном, благодаря ему, и что 70 процентов всей моей даунлайн было под ним. Меня это обеспокоило, потому что он был прав. Он был прав не только в этом, а и в своих дальнейших выска-

званиях, что он никогда не пользовался моими методами. Этот лидер утверждал, что разработал свои методы. И опять это беспокоило меня, потому что он был абсолютно прав.

***"Чем детальнее я изучал мою организацию, тем больше убеждался, что все настоящие лидеры пользовались собственными методами, которые в чем-то отличались от применяемых мной"***

Естественно, он никогда не упоминал тот факт, что одна пара в его первой линии делала более 70 процентов всего объема, и что эта пара никогда не использовала методы, которыми пользовались я или он. Все дистрибьюторы моей даунлайн имели только одну действительно сильную ветку организации. Именно так работает МЛМ.

Больше всего меня беспокоило, что чем детальнее я изучал мою организацию, тем больше убеждался, что все настоящие лидеры пользовались своей собственной системой. Фактически, я тоже. Несмотря на протесты лучших вышестоящих лидеров, я начал размещать объявления в рекламном разделе местной газеты. Именно эти объявления привлекли наибольшее количество дистрибьюторов. В принципе, в моих действиях вообще не было никакой системы. Ричард Колл говорил "До того, как начнешь рекрутировать, найди двадцать покупателей". Так я и сделал. Потом он сказал "быстро расширайся. Если ты ежедневно не будешь лично рекрутировать одного дистрибьютора, у тебя ничего не получится!" Поэтому я поставил перед собой задачу каждый день находить одного человека, что бы мне это ни стоило. И, наконец, он научил меня, что "жизненная сила организации - это новая сила". Соответственно, я больше времени уделял поиску новых дистрибьюторов, чем работе с теми, кто уже подписался.

Этим принципам меня научил Ричард, и я всегда буду считать его гением. Я придумал систему, как их использовать. И не только я придумал свои собственные стратегии рекрутирования, точно также поступили и лучшие лидеры моей даунлайн, несмотря на все мои утверждения о важности дублирования.

**Две правды об МЛМ**



Есть две правды об МЛМ, которые легенды нашего бизнеса признают в частном разговоре, но негативно реагируют на подобные вопросы на публике. Во-первых, никто не может похвалиться тем, что построил огромную сеть лишь собственными силами. Это командная работа и те из нас, кто действительно упорно работают, в конце концов, находят одного или двух человек, которые тоже будут упорно работать, и так далее. Во-вторых, никто в действительности не пользуется формально и слепо методами других. Каждый из нас вкладывает в работу свои уникальные качества, знания, этику, рабочие привычки. Настоящий лидер поставит перед своими людьми определенные задачи, например, найти двух розничных покупателей в месяц и рекрутировать одного человека в день, и поможет новым дистрибьюторам разработать ряд стратегий, которые лучше всего подходят их личным качествам.

Мой лучший год в сетевом маркетинге начался, когда я понял, что никогда не надо злиться на других лидеров моей организации за то, что они отказываются формально копировать мои методы. В течение многих лет в моей организации были и гнев, и подводные интриги, и разочарования. И, к сожалению, я должен признаться, что все это начиналось сверху. Так и есть, во всем виноват был я сам. Но ведь я основал эту династию, как же кто-то может ставить под сомнение мой авторитет? Я общался с людьми, которые звонили мне, чтобы насплетничать, что их лидеры не пользуются моими приемами. Самые смелые лидеры из моей организации зашли настолько далеко, что выпустили свои собственные аудиокассеты, вместо того, чтобы работать с моими. И самое ужасное, их рекламные объявления были лучше моих. В то время я занимался лишь тем, что улаживал внутренние конфликты и ссорился с предпринимателями, которые осмелились игнорировать систему великого Ярнелла.

### **Генеральный директор Вселенной**

Жизнь стала намного приятнее в тот год, когда я решил уйти с поста Генерального директора Вселенной. И случилось все это благодаря невероятному случаю. В 1992 году мне предложили должность внештатного редактора журнала "Успех" ("Success").

Моей задачей было брать интервью у величайших людей нашего бизнеса и писать статьи о том, как они смогли построить такие огромные организации. Я получил приглашение, что было для меня просто невероятно, участвовать в семинаре для лидеров одного из ведущих дистрибьюторов нашей индустрии, который работал в самой лучшей МЛМ компании Америки. Это был беспрецедентный случай, потому что даже лидеры из других организаций этой же компании не получили такого приглашения. Я был посторонним человеком.

Когда я подошел к двери, ведущей в банкетный зал, там стоял такой кордон из охранников, что ему могли бы позавидовать участники Президентского собрания в Пентагоне. Мужчины передавали мое имя по рациям несколько раз, пока начальник охраны не получил от Легенды личное разрешение пропустить меня. Я вошел в банкетный зал, где было около 5000 ликующих участников, и меня проводили к VIP местам прямо напротив сцены.

Через полчаса после запланированного времени начала погас свет, и на сцену под оглушительные аплодисменты выбежал полный человек пятидесяти лет. Я почувствовал, что меня увлекает общее ликование, и аплодировал вместе со всеми так, как будто находился на концерте "Возвращение Элвиса Пресли".

В течение нескольких следующих часов я внимательно слушал и даже записывал размышления Легенды о моральном упадке в Америке. По его словам, действия Мадонны, Майкла Джексона и многих других знаменитостей явно вели к моральному разложению американского общества. После разгрома артистов, он посвятил пару часов критике политиков левого крыла, а потом еще час призывал, так сказать, к покаянию.

В течение последнего часа должна была быть демонстрация домашней презентации. Он пригласил на сцену двух энергичных молодых людей и попросил разыграть роли мужа и жены. Не знаю почему, но он выбрал двух парней и попросил одного из них сыграть роль женщины. Немного успокоившись от радости, что стоят на одной сцене с великим человеком, они начали разыгрывать ситуацию и отвечать на его вопросы. Все шло хорошо. Двое условно "критически настроенных" молодых людей, которые ужасно хотели присоединиться к компании. Такая презентация длилась приблизительно полтора часа, после чего Легенда

пару раз пошутила на радость публики, (шутки оказались не очень удачными).

Когда семинар для лидеров закончился, оказалось, что у меня нет ничего существенного, о чем бы можно было написать в статье для журнала "Успех". Однако мне сказали, что, может быть, Легенда уделит мне пять минут своего драгоценного времени до отлета из Далласа, и я оказался в одном из лимузинов, направлявшихся в аэропорт.

***"Никто из лидеров никогда не пользовался формально и слепо методами, которым их научил знаменитый Апплайн"***

Мы так и не побеседовали. Возле выхода к самолетам собралась такая большая толпа, что никому, кроме высшего круга лидеров, так и не удалось приблизиться к нему. Когда мы попрощались, я заметил в баре нескольких человек из его близкого окружения. Я объяснил им, кто я такой, и что мне надо написать статью для журнала об их организации, и они пригласили меня присоединиться к ним. Через пару часов, когда под воздействием пива и коктейлей они немного расслабились, я узнал правду об оглушительном успехе их компании.

Они рассказали, что семинар для лидеров, на котором я только что был, называется "Наставления Лидера". На семинаре не говорилось ни слова о дублировании или каких-либо тренингах. Никто из лидеров никогда не применял в точности подходы, которым их научил знаменитый вышестоящий лидер, более того, лидеры не имеют ни малейшего понятия, как достигли успеха люди в вышестоящей организации. Зато они подчеркнули, что, если кому-либо удалось подняться на уровень этого человека, то он может считаться легендой. Он также может записать свои собственные аудиокассеты по цене двадцать пять центов за каждую и продавать их своей даунлайн по пять долларов. Никто за столом не смог рассказать мне о какой-либо одной системе рекрутирования, благодаря которой можно было бы построить такую огромную организацию. Я узнал лишь, что их лидер занимается бизнесом уже двадцать шесть лет и привел в компанию сотни дистрибьюторов первой линии. Однако, каждый из лидеров предложил мне свои собственные приемы успеха, и все эти приемы даже

отдаленно не имели ничего общего друг с другом. Основным, по мнению этих людей, была упорная работа, преданность одной компании, посещение семинаров, использование кассет и похвала вышестоящего лидера в качестве моральной поддержки.

В конце концов, мне удалось избежать статьи, где не было бы ни одного факта по существу, поскольку Легенда не одобрила фотографию, которую собирался поместить «Успех». В то время редакторская политика журнала состояла в том, что сотрудники редакции сами могли выбирать фотографии героев своих публикаций. Легенда настаивала, что он сам подберет фотографию (несомненно, фото на котором он молодой и стройный). Редакторы отказали, и статья так никогда и не вышла.

Я не верю, что мы можем возвысить себя, критикуя других. Я рассказал эту историю лишь для того, чтобы показать, что тупая дубликация методов и приемов не играла никакой роли в построении одной из самых больших организаций в нашем бизнесе. И, конечно же, я далек от мысли, что человек, посвятивший двадцать шесть лет жизни работе над построением организации в одной компании не достоин признания. Наверное, он заслуживает золотой медали или таблички с его именем за преданность компании и упорную работу.

### **Дубликация без фанатизма**

Моя основная мысль заключается вот в чем: давайте посмотрим фактам в лицо и перестанем оправдывать абсурдное толкование термина "дубликация". Срабатывают не формальные дубликационные методы построения организации, а творческие подходы к этим методам.

Мой лучший год в сетевом маркетинге начался, когда я принял решение уважать других лидеров моей организации за их уникальные способности и талант к инновациям. В тот год, когда я начал признавать и хвалить творческий подход каждого лидера, вместо требований, чтобы они пользовались моей системой, мои доходы выросли в два раза. Я больше не вмешивался и не заставлял людей использовать мои стратегии. Я дал людям свободу выработать свои собственные подходы, и они с этим прекрасно справились. Дело в том, что все работают по-разному. У кого-то

все идет чудесно, у кого-то менее удачно, и между этими двумя вариантами еще много других. Такова человеческая природа. Когда в Лондоне открылось отделение моей компании, я поехал туда, чтобы рекрутировать новых дистрибьюторов. Большинство лидеров поехали в Германию, но я не хотел бороться с языковым барьером и поэтому остановился на Англии. В Англии я встретил бедную пару, которая не могла даже позволить себе машину. Вместе мы разработали стратегию рекрутирования с акцентом на их сильных сторонах, и они начали работать. Через шесть месяцев они поднялись на самый высокий уровень нашей компании, установив рекорд Европы, который не побит до сих пор. Я бы никогда не смог работать по такой системе, но для них она подходила идеально.

## **Большой Эл**

### **развенчивает преимущества дубликации**

Надо отдать должное фактам, Том Шрейтер пытался раскрыть мне всю бессмысленность глупого отношения к дубликации задолго до того, как я понял это самостоятельно. Известный всем как Большой Эл, Том является примером тех людей, которые сами себя критикуют. Он действительно легенда нашего бизнеса, и те, кто не слушал его кассеты и не читал материалы, обязательно должны с ними ознакомиться. Его урок о бездумном отношении к дубликации состоялся в 1990 году во время дискуссии на семинаре для аплайн-лидеров, в котором мы оба участвовали. Ричард Брук, Президент Оксифреш (ОхутгеБп) и Сэнди Эллсберг, МЛМ консультант, также принимали участие в дискуссии. Нашей задачей было отвечать на вопросы аудитории.

Когда задали вопрос о дубликации, я выступил с целой речью на эту тему. Когда я закончил свое блестящее выступление, тот же вопрос был адресован Большому Элу. Он сказал: "По-моему, дубликация, как слепое копирование, не столь важна, как считают Ярнелл и другие. Представим себе, что после приема у врача, выезжая с парковки, вы врезались в новый Мерседес. Из него выскакивает разъяренный водитель и, в процессе обмена данными о страховке, вы как бы случайно говорите, что занимаетесь сетевым маркетингом. Оказывается, этот человек уже несколько

месяцев обдумывает возможность работать в этом бизнесе. Слово за слово, и вот уже через две недели он подписывается под вами и начинает строить огромную организацию. Станете ли вы после этого искать в кого бы еще врезаться на стоянке?" Все рассмеялись, включая и меня. Но в данном примере остался незамеченным очень важный факт. Сколько успешных людей в нашем бизнесе - столько же и методов. Кто-то становится успешным, благодаря случайности, кто-то - благодаря определенным качествам. Предприниматели по своей натуре тянутся к инновациям, творчеству, используют индивидуальные подходы. Одно из самых больших заблуждений MLM это то, что нужно стараться заставлять креативных людей следовать формам работы, которые им не нравятся и которые они часто не могут использовать.

***«Людям нужно каждый день заниматься поиском потенциальных дистрибьюторов, также им необходимо найти реальное количество постоянных розничных покупателей».***

#### **Взгляд Джеффа Пьерсалля на дубликацию**

Джефф Пьерсалль, ранее выдающийся дистрибьютор компании "Эксель" (Excel), решил изменить карьеру и стать вице-президентом компании "Релив" (Reliv). Я позвонил ему, чтобы узнать его мнение о дубликации. Вначале, чтобы мое мнение не повлияло на него, я попросил его рассказать о его видении этой проблемы, и только потом представил ему свои собственные идеи по этому поводу. Мне не хотелось, чтобы мои рассуждения по этому вопросу каким-либо образом повлияли на его взгляд на дубликацию, потому что он находился в идеальном положении, чтобы поделиться своими размышлениями, поскольку достиг успеха и как дистрибьютор, и как корпоративный лидер. Джефф рассмеялся и рассказал мне об опыте своей работы в обеих компаниях. Он сказал: "Знаешь, когда девять лидеров высшего звена собирались, чтобы обсудить дела компании, единственное, что у нас было общего, это то, что каждый применял что-то своё. У нас был лишь один повод для жалоб - оказалось, что мы просто не могли найти людей, которые бы делали то же, что и мы! То же самое можно сказать и об этой компании".

Больше всего я боюсь, чтобы, прочитав эту главу, вы не подумали, что, по моему мнению, не следует учить новых дистрибьюторов стратегиям построения структуры. Это неправда. Новым людям нужно знать простую систему как основу работы, их нужно поощрять, чтобы они могли максимально использовать свои сильные стороны и творческие способности. Просто необходимо, чтобы новые дистрибьюторы понимали тот огромный объем работы, который необходимо выполнить, чтобы достичь успеха в нашем бизнесе. Очень важно знать несколько простых правил. Людям нужно каждый день заниматься поиском потенциальных дистрибьюторов, также им необходимо найти реальное количество постоянных розничных покупателей. Сетевой маркетинг, как и любой другой бизнес, требует огромного количества новых людей, отрицать это совершенно бессмысленно. Рекрутирование трех-четырех человек и работа исключительно с ними до тех пор, пока они не достигнут успеха, равносильно тому, как если бы команда колледжа нашла нескольких игроков и перестала искать новых членов команды. Эта команда проиграла бы все матчи в первый же сезон. Многие сетевики терпят неудачу, потому что не умеют разглядеть лидеров МЛМ среди обычных дистрибьюторов.

### **Почему так много хороших отзывов о дубликации?**

До того, как я перейду к обсуждению стратегий, которые работают лучше, чем дубликация, я бы хотел сказать несколько слов о том, почему же о ней так положительно пишут. Мне кажется, это можно объяснить несколькими причинами.

Нам, лидерам, очень нелегко поверить, что кто-то может стать успешным, не применяя в работе наши гениальные методы.

Многим консультантам и авторам книг о сетевом маркетинге вообще не удалось построить удачную даунлайн, но они поняли, что лучшим способом для получения контрактов на проведение консультаций и семинаров является поддержка тех лидеров, у которых сложилось ошибочное мнение, что дубликация их гениальных идей - это единственный возможный метод работы в индустрии МЛМ.

Те, кто пишут книги о сетевом маркетинге или, так называемые, псевдоавторы, обнаружили, что если они будут положи-

тельно писать о дубликации, то лидеры будут рекомендовать эти книги дистрибьюторам своей даунлайн.

Дубликация приносит огромные прибыли, особенно если лидеры требуют, чтобы дистрибьюторы покупали их кассеты и книги. Однажды, в начале 1995 года, когда я был на ярмарке овощей в маленьком мексиканском городке, я стал свидетелем забавной сцены. На плетеном коврике в пыльном киоске сидела беззубая женщина, без обуви, в поношенной одежде. Ей было явно за семьдесят. Возле нее на полу стоял магнитофон, шла запись лекции на испанском языке, голос на кассете был очень энергичный. Пока ее помощник упаковывал мои покупки, я спросил, что за кассету так внимательно слушала эта женщина. Он сказал, что она - член клуба "Кассета месяца" в МЛМ компании и слушает в этот момент последнюю запись, как стать владельцем собственной яхты. Он заговорщицки подмигнул мне, давая понять, что мы-то с ним понимаем, какая это ерунда.

Мне кажется, такого понятия как "призрачная надежда" не существует. Все возможно, пока люди продолжают надеяться. Но сама мысль о том, что бедная семидесятилетняя продавщица овощей в Мексике может следовать системе тридцати пяти летнего юриста в Нью-Йорке, и, в конце концов, кататься на яхте где-нибудь посреди озера в Центральной Мексике, показалась мне ярким примером абсурдности такого рода дубликации.

***"Ваш лучший год в сетевом маркетинге может начаться сегодня с простого решения поощрять уникальные таланты других"***

### **Инновационные подходы**

Какова же альтернатива дубликации? Это инновационные подходы. Основная идея таких подходов - помогать новым дистрибьюторам использовать на полный потенциал их собственные способности к привлечению розничных покупателей и рекрутированию новых дистрибьюторов. От интроверта нельзя требовать, чтобы он ежедневно общался с тридцатью незнакомыми людьми. Точно также не нужно подталкивать экстраверта работать с почтой или Интернет-объявлениями с целью привлечения большого количества дистрибьюторов. Поощряйте каждого че-



ловека использовать свои личные качества.

Моим первым дистрибьютором был д-р Рой Близзард. Рой не только замечательный наставник, а и желанный гость на многих телевизионных ток-шоу. Его способности выступать по телевидению перед миллионами зрителей и рассказывать им о домашнем бизнесе, навряд ли можно перенять, как стратегию рекрутирования. Хотя все, что он сделал - прочитал 5 000 писем от возможных клиентов, из которых пять процентов действительно начали заниматься бизнесом. Некоторые из этих людей тоже стали легендами нашей индустрии, благодаря собственным личным качествам, но никто из них не повторил телевизионные выступления д-ра Близзарда.

Ваш лучший год в сетевом маркетинге может начаться сегодня с простого решения поощрять уникальные таланты других. Наверное, правда, что копирование чьих-либо действий - лучшая форма лести, но это точно не самое прибыльное занятие. И если вы жаждете похвал и лестных фраз, то будьте уверены, что, став богатыми, дистрибьюторы вашей даунлайн будут делать вид, что именно вы привели их к успеху, даже если это и не так. В этом-то вся прелесть МЛМ - как в профессиональном спорте - здесь работает целая команда, а хвалят тренера.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Сетевой маркетинг не похож на систему свободной торговли.

Не существует определенной методики или стратегии достижения успеха, которую бы могли использовать все. Однако, необходимо отметить, что все-таки существуют некоторые правила и методы, которые увеличивают шансы на успешный результат.

Есть несколько основных фактов, которые надо знать:

- Каждый настоящий лидер сетевого маркетинга имеет свою собственную систему построения даунлайн.
- Большая даунлайн строится не одним человеком, а командными усилиями.
- Никто не копирует методы других. Каждый обладает уникальными качествами, талантами и способностями, которые связаны с нашей деятельностью в бизнесе.
- Срабатывают предпринимательские инновации, а не фор-

мальная дубликация.

- Дубликацию продвигают MLM компании, об этом методе появляются хорошие отзывы в прессе, потому что авторы и MLM "эксперты" продают больше книг и кассет, если вы думаете, что вам нужно пользоваться их стратегиями.
- Секрет успеха в сетевом маркетинге заключается в инновационных подходах. Другими словами, поощряйте членов вашей даунлайн развивать свои собственные методы поиска дистрибьюторов и покупателей.
- Примите решение сейчас, что вы будете способствовать развитию уникальных талантов у членов вашей команды.

### Глава 3

#### **Список потенциальных клиентов**

***"Tabula rasa - вы начинаете с чистого листа".***

С ЭТОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАЧИНАЮТСЯ ВАШИ ПЕРВЫЕ ДЕЙСТВИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ, независимо от того, присоединились ли вы к компании недавно или же работаете в ней уже двадцать лет. В колледже я год изучал философию и до сих пор помню одно понятие: *tabula rasa*. Это означает чистая дощечка для письма. Или, как говорится, чистый лист. Я хочу, чтобы вы начали с чистого листа. В течение следующих двенадцати месяцев эта книга будет вашим проводником и источником вдохновения.

Если в данный момент у вас нет желания или вы не готовы посвятить себя этому бизнесу, отложите эту книгу и возьмите ее снова, когда определитесь окончательно. Эта книга не относится к числу тех, откуда можно взять обрывочные сведения и ожидать богатства. Если честно, то вам нужно представить, что вы начинаете изучать предмет, о котором ничего не знаете. В противном случае, вы будете мысленно спорить по поводу идей, которые, как вам кажется, вы уже знаете, и будете выбирать другие подходы, которые вам более удобны. Так вот, давайте начнем с ***чистого листа***.

#### **Ваш список потенциальных клиентов**

Вначале вы мне не поверите, но я скажу, что вы лично знаете 2000 человек. Конечно же, это не означает, что всех их вы знаете как вашего лучшего друга. Возможно, сейчас вы их и не помните, по крайней мере, четко. Но их лица и имена остались в вашей памяти, как, например, слова ваших любимых песен юности. Может быть, сейчас вы не сможете назвать любимые песни вашей юности, но если вы услышите любую из них по радио, то с легкостью споете все слова. Первые аккорды или первые строчки помогают вам вспомнить всю песню. Это - своеобразные зацепки для памяти. Мозг человека классифицирует людей по категориям. Чтобы "извлечь" всех знакомых из категорий вам нужны зацепки. Вспомнили лицо - вспомнили имя и наоборот. Когда вы пробегаете глазами фамилии в телефонном справочнике, то вспоминаете лица, а когда просматриваете выпускной альбом, то лица вызывают в памяти имена. Я мог бы показать вам пачку фотографий людей, с которыми вы не виделись двадцать, а то и тридцать лет, и их фамилии мгновенно вспыхнут в памяти. Вам нужно всего три вещи, чтобы освежить в памяти 2 000 имен родственников, друзей и знакомых: телефонный справочник, выпускной альбом и список профессий. Каждый раз, когда вы будете видеть фамилию, лицо или название профессии, вы будете вспоминать людей, которых, казалось бы, вы забыли. Чтобы вам помочь, в конце этой главы я поместил "ускоритель памяти". Это тот самый эффективный "ускоритель памяти", который многие великие авторы помещают в конце книг об МЛМ.

Когда вы закончите читать эту главу, то вам нужно или воспользоваться "ускорителем памяти" или теми тремя источниками, о которых я говорил, и начать реконструировать базу данных всех ваших знакомых. Не стоит волноваться о том, что вы скажете всем этим людям. Также не стоит пропускать эту главу и забежать вперед в поисках новых идей из других глав. И совсем не надо закатывать глаза и придумывать десять весомых отговорок, чтобы не делать это задание.

Посмотрите в зеркало и скажите самому себе прямо в глаза, что вы зарабатываете те деньги, которых достойна ваша семья. Вы можете это сделать, только честно? Если нет, то начинайте составлять список.

## **Отговорки, отговорки, отговорки**

Я знаю все отговорки. Это просто рациональные объяснения. Ниже приведены некоторые из них и, я надеюсь, вы не воспользуетесь ими, чтобы помешать самому себе стать успешным.

- Те, кто уже работают в сетевом маркетинге, говорят мне, что просто не могут снова возвращаться к теплому рынку.
- Некоторые не слишком умные люди утверждают, что у них вообще нет теплого рынка.
- Некоторые недавно поменяли место жительства и настаивают, что еще никого не знают.
- Некоторым проще начинать с незнакомых людей.

• Многие верят, что лучше работать с теми, кто мечется между МЛМ компаниями, чем с людьми, которых они знают лично.

Я уже слышал все эти отговорки, и ни одна из них не принимается. Может быть, самая худшая - это что знакомые и родственники не смогут или не будут заниматься этим бизнесом. Очень многие, если с ними правильно работать, могут стать и станут сетевиками, при условии, что компания легальна и продукция высокого качества. Как минимум, они могут стать и станут хорошими покупателями. И это замечательно, потому что если никто не покупает продукцию, вы не сможете ее продать.

## **С кем работать**

Некоторые из вас уже слышали эту аналогию ранее, но, тем не менее, я приведу ее еще раз. Представьте себе, что вы наткнулись на никому не известную золотую жилу и каждый раз при раскопках находите золотые самородки весом более двух килограмм. Разве вы не стали бы их выкапывать? Далее, как бы вы поступили, если бы обнаружили, что золотых самородков там намного больше, чем вы можете унести? Разве вы дали бы объявление в каком-нибудь МЛМ журнале, приглашая абсолютно незнакомых людей на это месторождение? Разве вы купили бы список людей и начали искать человека, который бы вам помог? Конечно же, нет. Вы бы немедленно связались с людьми, которых вы любите и уважаете.

Точно так же вы не скажете: "Привет, Фред. Я тут нашел месторождение золота и звоню узнать, согласишься ли ты прилететь ко мне за тысячу миль и помочь в раскопках. Я понимаю,

мы не общались уже двадцать лет, но когда я обнаружил эту жилу, я подумал в первую очередь о тебе".

### **Когда делать следующий шаг**

Большинство рассматривают профессиональный сетевой маркетинг как непонятные пласты земли, а не как золотую жилу, чем он на самом деле является. Потом эти люди отказываются звонить друзьям и коллегам, а даже если и звонят, то извиняются за беспокойство. Если вы не верите, что ваше предложение это золотая жила, или вы не хотите беспокоить ваших друзей и знакомых, вы не верите в этот бизнес. Вам необходимо связаться с вышестоящим лидером, чтобы он помог вам утвердить веру в то, что это блестящее предложение. Если никто не может убедить вас, что вы нашли золотую жилу, и если вы сами в это не верите, займитесь чем-то другим. Это очень важно.

Очень многим не удастся достичь успеха в этом бизнесе, потому что они с самого начала думают, что строят какую-то пирамиду. Они не верят, что присоединились к компании на раннем этапе, или что продукция не отличается от обычной, или не доверяют владельцам компании, или считают компенсационный план слишком сложным. Если ваша интуиция подсказывает, что вы роетесь в земле, а не ищете золото - немедленно выходите из игры и ищите деловое предложение, которые бы вас действительно увлекло.

Если бы люди прислушивались к интуиции и отказывались участвовать в финансовых играх, которые сегодня случаются в нашей индустрии, мошеннические схемы скоро бы исчезли. Слишком много порядочных людей хотят получить большие деньги, участвуя в пирамидах, и именно поэтому пирамиды и процветают. Об этом мы поговорим несколько позже. Помните, что не стоит учиться ездить на слоне, лишь потому, что в город приехал цирк.

### **Составьте вашу личную базу данных**

Вам необходим как минимум месяц, начиная с сегодняшнего дня, чтобы составить и начать работать с личной базой данных. Как только вы нашли свою золотую жилу неисчерпаемых ресурсов, те, кого вы по каким-либо причинам проигнорировали, бу-

дут злиться на вас всю оставшуюся жизнь. Я говорю о тех, кто не присоединился к вашей компании и работает в чьей-то другой организации. Хуже встречи выпускников, во время которой вы почувствуете на себе возмущение тех, кому вы не позвонили, может быть лишь общение с людьми, зарабатывающими больше вас в организации другого человека, который привлек их в вашу собственную компанию.

Я мог бы написать еще десять страниц о важности теплого рынка, но не вижу в этом смысла. Когда я начинал работать в этом бизнесе, я начал именно с этого. И очень многие достигли ошеломляющего успеха, начав именно с этих шагов. Они сели и задумались: "Кому я могу рассказать об этой чудесной возможности? Я знаю, что продукция великолепна, я пользуюсь ею. Я хочу, чтобы и другие не только пользовались продукцией, но и получали доход, предоставляя такую же возможность другим". Поэтому, они садились и начинали составлять список фамилий. Из таких соображений и набиралось 2000 человек.

Надо действовать, сделайте перерыв в чтении и составьте список. С чего-то нужно начинать, начните с этого.

### **"Ускоритель памяти теплого рынка"**

Используя эти списки, составьте свою базу из 2000 человек, которых вы знаете.

#### **Кто из знакомых вам людей ...**

- Часто ходит в церковь
- Пользуется вашим уважением
- Искренне заботится о людях
- Нравится окружающим
- Консультирует других (священники, врачи, юристы и др.)
- Профессионал своего дела
- Состоит в клубе или другой организации
- Активно занимается общественными делами
- Преподаватель в школе или дает бизнес консультации
- Часто контактирует с людьми (например, пожарные, почтальоны, представители властей)
- Подумывает о смене профессии, ищет или недавно поменял работу, часто меняет работу

- Не способен продвигаться на данной работе
- Талантлив, но находится на вторых ролях
- Недавно занялся торговлей или имеет опыт прямой торговли
- Зарабатывает на жизнь творчеством (авторы, дизайнеры, промоутеры, рекламные агенты)
- Никогда не пытался начать свое дело или потерпел неудачу, но не потерял желание заниматься бизнесом
- Встречается с вами в оздоровительном центре
- Часто ходит с вами в кафе
- Делал ремонт у вас дома
- Заботится о своем здоровье
- Озабочен своим весом
- Занимается спортом и участвует в соревнованиях
- Занимается восточными единоборствами
- Имеет способности к управлению, организации бизнеса, консультированию, педагогической деятельности
- Всегда стремится достичь большего в своей жизни. Амбициозен, решителен, "легок на подъем".
- Имеет лидерские качества
- Привлекает внимание лидеров
- Имеет детей, только что поступивших в среднюю или высшую школу или колледж
- Имеет талантливых детей
- Стремится быть для своих детей достойным примером для подражания
- Хочет проводить больше времени с семьей
- Имеет собственный бизнес
- Стремится к свободе
- Занимает ответственную должность, которая часто вызывает стресс и напряжение
- Занимается в школе, бизнес-школе, торговом училище и так далее, или только что закончил учебу
- Недавно женился и находится в начале пути
- Знает всех в городе
- Имеет международные связи
- Внушает доверие

- Избран в представители власти
- Ваш коллега по работе
- Занимается с вами в спортзале, интересуется спортом
- Играет с вами в спортивные игры
- Когда-то оценивал ваш дом
- Обслуживает вашу машину
- Находится в списке людей, которых вы поздравляете с Рождеством
- Работает в химчистке, куда вы регулярно сдаете одежду
- Ведет ваши финансовые дела
- Стрижет вас
- Имеет такие же проблемы, как и вы
- Страдает от повышенного холестерина
- Ищет интересное занятие

Кто...

Ваши	Ваш	Продал вам
<b>родственник</b>		
Сестры	Почтальон	Дом
Братья	Страховой агент	Мебель, Ковер, Пылесос
Тети	Курьер (взрослые)	Кондиционер
Дяди	Бухгалтер	Кухонные приборы
Дети	Дантист	Машину/ шины
Родственник	Терапевт	Одежду, Туфли, Очки
по супругам	Проповедник	Телевизор / музык. Центр
Кузины	Консультант по фи-	Велосипед Лодку
Кузены	нансовым вопросам	Спортивный инвентарь
Родители	Адвокат	Бизнес-карточки
Бабушки и	Фармацевт	Витамины
дедушки	Ветеринар	Компьютер
	Окулист	Обручальные кольца



**Кто из знакомых вам людей :Учитель ваших детей**

- Финансовый директор в школе
- Председатель родительского комитета
- Состоял с супругой/супругом в студенческом объединении
- Состоит в вашем гаражном кооперативе
- Преподаватель/директор в бывшей школе супруги/супруга
- Воспитатель вашего ребенка в детском саду
- Был свидетелем/свидетельницей на вашей свадьбе
- Агент по закупкам на работе
- Родители вашей няни
- Ходит с вами на охоту/рыбалку
- Был вашим другом в армии
- Красил ваш дом
- Занимается бизнесом по обивочным материалам и тканям
- Продает вам бензин и обслуживает вашу машину
- Владелец солярия
- Является дьяконом в вашей церкви
- / Состоит с вами в обществе садоводов/ книжном клубе
- Обклеивал обоями вашу квартиру
- Работает в компании по борьбе с насекомыми
- Учил ваших детей водить машину
- Разрабатывал дизайн вашего дома
- Когда-то отдыхал с вами в пансионате
- Менеджер по кредитам в магазине
- Ремонтировал вам телевизор
- Менял обивку мебели
- Ваш бывший коллега по работе
- Устанавливал вам телефон, холодильник
- Является владельцем прачечной
- Косит траву перед вашим домом
- Является владельцем таксопарка
- Оштрафовал вас за превышение скорости или неправильную парковку
- Оформляет вам налоговую декларацию
- Болит за ту же команду, что и вы
- Доставляет вам посылки

Работником службы безопасности	Директором ресторана
Детективом	Учителем музыки, рисования
Милиционером	Лесником
Начальником пожарной службы	Механиком
Проповедником	Бульдозеристом
Секретарем	Водителем автобуса
Художником-графиком	Кассиром в Ж/Д кассах
Игроком в бейсбол	Программистом
Анестезиологом	Продавец офисного и
Хирургом	кухонного оборудования
Библиотекарем	Продавцом безалкогольных
Владельцем похоронного бюро	напитков
Агентом по продаже недвижимости	Авиадиспетчером
Инструктором по плаванию	Дизайнером интерьера
Инструктором по танцам	Инженером
Тренером	Лаборантом
Тренером по верховой езде	Телефонистом
Журналистом	Электриком
Страховым агентом	Рыбаком
Владельцем овощного магазина	Оператором станка
Работником склада	Официантом/официанткой
Экспедитором по перевозке мебели	Дилером по мебели
	Врачом-ортопедом
Представителем компании	Психологом
проката автомобилей	Аукционистом

		<b>Кто из ваших знакомых является...</b>
Диктором/продюсером на ТВ	Специалистом по гигиене	
Инструментальщиком	полости рта	
Владельцем или менеджером	Профессиональным	
мотеля	игроком в теннис/гольф	
Актером/актрисой	баскетбол/ футбол/хоккей/	
Торговцем лошадьми	Сапожником	
Судьей	Офицером дорожной милиции	
Портным	Терапевтом	
Швеей	Укладчиком асфальта	
Каменщиком	Диск-жокеем	
Плотником	Продавцом антиквариата	

Пилотом	Представителем компании
стюардессой/стюардом	по производству пива
Кассиром в банке	Подрядчиком
Автомехаником	Владельцем пекарни
Редактором газеты	Преподавателем вуза
Техником в лаборатории	Хирургом
Диетологом	Консультантом
Печатником	Чертежником
Спасателем	Офис-менеджером
Автогонщиком	Лесорубом

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Tabula rasa означает, что вы должны быть готовы начать с чистого листа, если хотите, чтобы этот год стал вашим лучшим годом в сетевом маркетинге. Но еще до этого вы должны действительно увлечься компанией и продукцией, которую вы решили представлять.

Также, постарайтесь избегать отговорок, которые бы освободили вас от выполнения первого, самого важного задания - составления списка теплого рынка. Чтобы составить такой список вам нужно:

- Активизировать память и постараться вспомнить знакомых, просмотрев выпускной альбом.
- Просмотреть альбомы с отпуска и вспомнить людей, с которыми вы отдыхали. Взгляните на фотографии и запишите фамилии тех, кого вы помните.
- Пролистайте телефонный справочник. Вы можете и не найти там имена ваших знакомых, но любая фамилия может вызвать ассоциации из прошлого или просто напомнить вам о человеке, о котором вы давно не вспоминали.
- Воспользуйтесь "ускорителем памяти" из этой книги, чтобы припомнить знакомых вам людей.

## Глава 4

### Правильные инструменты

***"Если у вас есть хорошая идея и инструменты, то все получится"***

ЕСЛИ ВЫ ПРАВИЛЬНО СЛЕДУЕТЕ ПРОЦЕССУ, то сейчас у вас есть цель (или несколько целей), на которые требуется больше денег, чем нужно лично вам, и у вас есть список нескольких сотен потенциальных клиентов. Я думаю, что вы внимательно прочитали первые главы и выполнили задание, указанное в них.

Причина, по которой лишь небольшому количеству людей в нашем бизнесе удается заработать действительно большие деньги, в том, что большинство отказывается прислушиваться к советам людей, которые сумели достичь успеха. Большинство ищет короткие и более легкие пути. Еще не поздно вернуться к первым трем главам и предпринять шаги, о которых я говорил. Пожалуйста, выполните эти задания, если вы еще этого не сделали.

***"Независимо от того, насколько вы стеснительны или неопытны, вы можете достичь успеха в MLM, если предлагаете правильные инструменты большому количеству людей".***

### Профессиональные материалы

В этой короткой главе мы рассмотрим инструменты, которые вам нужны, чтобы успешно работать с теплым рынком и найти тех людей, которые действительно готовы принять ваше предложение. Вам следует иметь, как минимум, два из приведенных ниже инструментов для рекрутирования/привлечения покупателей/отсеивания:

- аудиокассета
- факс, веб-сайт
- брошюра
- на веб-сайте - записанную телефонную конференцию с участием нескольких людей
- отдельную телефонную линию
- видеокассету и/или DVD

- записанную на телефон конференцию с участием нескольких людей

Вы можете быть очень красноречивы, но профессиональные маркетинговые инструменты, которые одновременно пробуждают интерес и предоставляют информацию, могут стать удачным выходом в тех ситуациях, когда не получается установить личный контакт. У них - двойная функция. Во-первых, они информируют людей и пробуждают интерес, и, во-вторых, они помогают быстрее найти нужных вам людей.

Независимо от того, насколько вы стеснительны или неопытны, вы можете достичь успеха в МЛМ, если предлагаете правильные инструменты большому количеству людей. Маркетинговые инструменты в нашей индустрии уравнивают всех. Я был свидетелем того, как горничные зарабатывали миллионные состояния, а мэры городов не добивались ничего, лишь потому, что первые следовали, а последние игнорировали этот вопрос. Мало кому, даже прекрасным ораторам, удается переубедить друзей поменять карьеру без использования материалов, которые подтверждают вашу информацию.

Один из самых удивительных фактов об МЛМ это то, что многие компании превратились в многомиллионные династии без хорошей продукции, солидного капитала и уважаемых лидеров. Как им это удалось? Они достигли всего этого благодаря убедительным инструментам, которые подталкивали людей принимать эмоциональные, необдуманные решения.

Некоторые представители нашей индустрии гордятся тем фактом, что маленькая компания, оказывая лишь какую-нибудь одну услугу, или действуя по принципу "ты мне - я тебе", может получить прибыль в 300 миллионов долларов, используя лишь одну, отлично сделанную, аудио или видеозапись в качестве инструмента для рекрутирования. Другие восхищаются тем, как можно реанимировать уже почти, что развалившуюся компанию, создав эффективный инструмент для рекрутирования или новую продукцию.

Один из лидеров нашей индустрии, Курт Уилкинс, недавно

позвонил мне и объяснил, что произошло с его собственной компанией в связи с концепцией правильных инструментов. Я думаю его пример, как и многие другие, которые я слышал за многие годы, достаточно красноречиво подтверждает мою мысль. Он описал свой случай и прислал его мне, чтобы я мог написать о нем в этой книге.

## **История Уилкинсов**

"Кэти и я стали работать в МЛМ с апреля 1990 года. До этого 25 с лишним лет я был преуспевающим агентом по недвижимости в г. Бойс, Айдахо. Мы очень быстро прошли различные уровни и удостоились чести быть принятыми в престижный Президентский Клуб".

"Вначале ни я, ни Кэти особо не верили в индустрию МЛМ в целом. До этого мы уже работали в двух компаниях сетевого маркетинга, но не достигли особых результатов. Но во время работы в одной компании мы ощутили на себе положительный эффект от использования продукции, и решили что с такой качественной продукцией и такой сильной компанией мы можем достичь всех вершин".

"К сожалению, в то время качество рекламной продукции компании не соответствовало нашим ожиданиям. Довольно часто материалы, которые выпускала компания, не могли заинтересовать людей так, как, например, материалы, которые готовили дистрибьюторы. После того, как мы услышали идею Марка Ярнелла о создании своих собственных материалов для рекрутирования, мы связались с Президентом компании «Блу Риббон Видео» ("Blue Ribbon Video") Лансом Блером, и предложили ему создать новые видеоматериалы. Мы пообещали написать сценарий и сыграть в ролике, при условии, что он оплатит все расходы. Мы договорились, что вся прибыль будет принадлежать компании "Блу Риббон", а они выпустят на рынок наши видео- и аудиокассеты. Это была выигрышная ситуация для обеих сторон. За 18 месяцев компания продала более 1,5 Миллионов наших материалов".

***"Во главе организаций, которые процветают в течение многих лет, стоят лидеры, которые постоянно создают новые возможности".***

На этой видеокассете Кэти и я сидели в гостиной возле камина. Мы смотрели прямо в камеру и разговаривали с каждым человеком, как будто бы он сидел рядом с нами. Мы обращались лично к каждому. Кассета стала очень популярна, успех превзошел все наши ожидания. Нам звонили со всей страны и благодарили за кассету, которую можно было просто "включить и посмотреть" у себя дома. Прислушайтесь к совету Марка Ярнелла. Его идеи дали нам возможность заработать за пять лет работы в компании Nikken свыше 625000 долларов".

### **Старая компания / Новые материалы**

Невозможно переоценить эффективность материалов для привлечения потенциальных дистрибьюторов или розничных покупателей. Это особенно важно для тех, кто работает в солидной компании со стабильными результатами, а также для сотрудников недавно созданных компаний. Это легко доказать, пролистав страницы истории нашей индустрии. "Во главе организаций, которые процветают в течение многих лет, стоят лидеры, которые постоянно создают новые возможности". Каждые несколько лет разрабатывается новый набор материалов для новичков, а лидеры разрабатывают новые инструменты для рекрутирования. Я называю это "новый фундамент".

### **Новый фундамент**

Опасность состоит вот в чем: Если дистрибьюторы не создадут свой собственный "новый фундамент", это сделает корпоративная команда. И в некоторых случаях такой шаг может привести к замедлению, а не ускорению расширения компании. Подобную систему сложно понять тем, кто не пострадал от действий кор-



поративных менеджеров, после которых выплаты по компенсационному плану уменьшились на тридцать процентов, поэтому я попробую ее объяснить. Если лидеры не пользуются своими правами и не выполняют свои обязательства как независимые дистрибьюторы, контроль над бизнесом будут осуществлять корпоративные лидеры. А я могу сказать, что, как правило, их руководство неэффективно.

Некоторые корпоративные лидеры могут принять решение о слиянии вашей компании с другой или ее продаже. Другие могут создать огромное количество неинтересных маркетинговых инструментов. Некоторые компании меняют компенсационный план на менее удачный, еще какие-то приглашают внешних консультантов, которые оказываются абсолютно некомпетентными. И все это случается потому, что лидеры компании ленятся создавать что-то новое в этой сфере.

Я наблюдал эту проблему много раз, потому что если компания не развивается, корпоративные лидеры не могут укрепить свои лидерские позиции. Для всех корпораций важно одно - рост. Никого не интересует, насколько прибыльна компания или насколько комфортно работает в ней дистрибьюторам; учитывается лишь рост компании. Поэтому именно дистрибьюторы должны создавать новые модели продаж и новую базу возможностей, иначе это сделают руководители компании. Те же вышестоящие лидеры, которые однажды своей работой уже принесли компании миллионные прибыли по продажам, могут сделать это снова с помощью новых историй, новых наборов для новичков и новых рекрутинговых инструментов.

***"Те же вышестоящие лидеры, которые однажды своей работой уже принесли компании миллионные прибыли по продажам, могут сделать это снова с помощью новых историй, новых наборов для новичков и новых рекрутинговых инструментов".***

Те, кто работает в новых компаниях, должны особенно проявлять инициативу и создавать свои собственные материалы, которые могут заинтересовать людей, иначе вы никогда не достигнете успеха. В нашей индустрии можно привести много примеров, ко-

гда компания выходила на международный уровень, искусно рекламируя продукцию или услуги сомнительного качества, в то время как компании с действительно качественной продукцией прекращали свою деятельность. Вы спросите почему? Потому что их рекрутинговые материалы создавали лидеры компании.

### **Сила "личной истории"**

Тюльпановый бум в Голландии в 1600 году является ярким примером того, как может повлиять на бизнес «личная история». Одна искусно составленная брошюра вызвала настоящий бум на распродажах, в результате которого тюльпаны стали цениться дороже золота или картин Рембрандта. В современном мире некоторые сетевые компании заработали миллиарды долларов, успешно рекламируя мыло и витамины, веб-сайты, а также многое другое. Конечно, я не утверждаю, что все эти примеры идеально подходят к нашей индустрии. Я просто хочу сказать, что если вы нашли легальную компанию с качественной эффективной продукцией, которая пользуется популярностью у потребителей, перед вами открываются неограниченные возможности, если у вас есть хорошие инструменты для рекрутирования. Поэтому, независимо от того, присоединились ли вы к новой компании или к компании, которая работает на рынке уже двадцать лет, вам нужны хорошие материалы для поиска потенциальных клиентов. Любой человек с хорошо развитым воображением может создать великолепные материалы. Вот как это делается.

### **Создание лучших инструментов**

Выберите самые привлекательные стороны вашей компании и продукции и на их основе создайте материалы для аудиокассеты, веб-сайта и рекламного проспекта. Это именно те инструменты, которые в прошлом принесли успех другим компаниям, поэтому следует выбирать именно этот формат. Ознакомьтесь с видео- и аудио материалами лучших компаний. Материалы для рекрутирования должны быть правдивыми и эмоциональными.

В эти материалы можно включить рассказы тех дистрибьюторов, которые быстро достигли успеха, начав с нуля, или тех покупателей, которые почувствовали на себе эффективность продукции вашей компании. Чтобы создать действительно хорошие маркетинговые инструменты не нужно быть ловким профессионалом. Фактически, простые дистрибьюторы, непрофессионалы бизнеса, создают более эффективные инструменты.

Необходимо отметить два важных аспекта таких рекрутинговых инструментов. Вы должны предложить их своей организации по себестоимости. Тогда никто не сможет утверждать, что ваш бизнес и заработок зависят от продажи маркетинговых инструментов, а не от продвижения продукции компании к конечному потребителю. Вы можете соблазниться возможностью получать прибыль именно от продажи маркетинговых инструментов, но это неэффективный вид заработка.

На современном рынке сетевого маркетинга большие деньги можно получить от продвижения продукции, а не от прибыли с рекламных материалов. В прошлом лидеры МЛМ действительно зарабатывали больше денег от продажи кассет, книг и рекламных брошюр, чем от действительного продвижения продукции компании. Так было, встречается и сейчас. Это называется свободное предпринимательство. Но сегодня все знают, что записать кассету можно очень недорого, и многие дистрибьюторы считают несправедливым, что их вышестоящие лидеры продают кассеты в десять раз дороже их действительной цены. Они не просто ведут себя неэтично или нечестно, а демонстрируют свою глупость и жадность.

Необходимо помнить, что суть сетевого маркетинга всегда состояла в том, чтобы привлечь в организацию большое количество дистрибьюторов, **которые будут предлагать продукцию или услуги компании огромному количеству людей.** Именно те лидеры, которые смогут создать самые лучшие и недорогие инструменты привлечения людей в бизнес, в конце концов, получат самый большой доход. Кто-то может возразить, что если кто-либо создал действительно эффективный инструмент, он дол-

жен получать с него прибыль. Согласен. Но вопрос в том, получает ли лидер прибыль от своей организации или за ее счет. Ваши люди оценят ваши усилия, если вы предоставите им недорогие инструменты для ведения бизнеса и, наоборот, возмутятся, если вы захотите заработать на них.

Также необходимо помнить одно простое правило: лидер - это человек, который демонстрирует возможности. Если своими действиями вы хотите показать, что путь к богатству в МЛМ лежит через получение прибыли от продажи маркетинговых инструментов, именно этому правилу будут следовать ваши люди. Очень скоро ваши лучшие дистрибьюторы будут сосредоточены на том, как получить побочные доходы, а не на продвижении продукции. В МЛМ есть выдающиеся дистрибьюторы, которые ушли из нашего бизнеса, чтобы сделать карьеру на ажиотажных маркетинговых системах, рекрутинговых материалах и консалтинговых услугах. Это наша общая потеря. Нет ничего печальнее, чем успешный дистрибьютор, который перестал верить в пассивный вид дохода.

### **Разожгите интерес**

Если существуют хорошие маркетинговые инструменты, зачем изобретать колесо. Я работал в компаниях, где хороших инструментов не было, а дистрибьюторы ждали, чтобы их создавали руководители компании. Если существует такая необходимость, то дистрибьюторы должны сами создавать такие инструменты. Не надо совершать ошибку, ожидая, что кто-то сделает все за вас. **Станьте лидером сами!**

Предположим, вы работаете в новой компании или в старой компании, которая нуждается в обновлении. Соберите все привлекательные факты о компании и продукции. Чем более впечатляюще они звучат, тем лучше, при условии, что эти факты соответствуют действительности. Напишите сценарий, который можно записать на аудиокассету или/и напечатать в рекламном проспекте. Отдайте этот материал в юридический отдел компа-

нии, чтобы получить разрешение. Если все в порядке, арендуйте на пару часов студию звукозаписи, чтобы записать вашу кассету. Подыщите компанию, которая может размножить кассету в большом количестве по цене 25-30 центов. Запишите кассету, размножьте ее и начинайте распространять среди ваших лидеров как инструмент для привлечения потенциальных дистрибьюторов или покупателей.

Те, кто разбираются в дизайне веб-сайтов, могут создать рекрутинговый веб-сайт. Многие МЛМ компании предлагают своим дистрибьюторам образец веб-сайта, который можно легко скопировать, вы можете воспользоваться одним из них.

Необходимо помнить, что любой человек может создать и придумать новую базу возможностей, независимо от своего опыта или предыдущих занятий. В моем случае, не имея никакого опыта в МЛМ и продаже кассет, в 1987 году я записал аудиокассету под названием "От бедности к богатству". Кассета разошлась тиражом в миллион копий, и мой доход от продажи продукции по уходу за кожей стал свыше 30000 долларов в месяц. Благодаря этой единственной кассете, мой бизнес быстро расширялся, но я не получил за нее ни цента. Но доход в 33000 долларов в месяц от моей организации для меня был более чем достаточен.

В сентябре 2000 года я начал работать в новой компании и записал новую кассету, которая на момент написания этой книги продавалась по 300000 штук в месяц. До этого я выступил на ежегодной конвенции одной из компаний с 40-летним опытом работы в МЛМ индустрии, и одна из дистрибьюторов этой компании решила создать "новый фундамент". Она последовала моему совету, который я описал в этой главе, и, как результат, ее организация очень быстро растет.

Не забывайте, вы - независимый дистрибьютор в чудесном бизнесе, где перед вами открыты любые возможности и то, воспользуетесь вы ими или нет, зависит только от вас. Здесь нет никаких правил кроме целостности и здравого смысла. Никто не может помешать вам создать ваши собственные инструменты, которые бы способствовали росту вашей организации. Не нужно быть профессионалом или гением, чтобы создать и размножить

эффективный инструмент для рекрутирования. Не нужно быть специалистом по связям с общественностью, чтобы написать и издать интересную брошюру.

**Нужно, конечно, быть грамотным человеком, помнить об ответственном, профессиональном подходе ко всему, что вы собираетесь создать!**

Тогда все, что вам нужно - это не бояться и уметь убеждать. Теперь, когда для начала работы у вас есть цели, список теплого рынка и инструменты, в следующей главе мы поговорим о важности чисел.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Все профессионалы в своей работе пользуются какими-либо инструментами. Как профессиональному сетевому, вам понадобятся инструменты для привлечения потенциальных дистрибьюторов и покупателей. Вот несколько полезных советов:

- Чтобы достичь успеха в сетевом маркетинге, не нужно быть очень красноречивым, нужно иметь правильные инструменты.
- Маркетинговые инструменты помогают вам рассказать об эффективности продукции вашей компании.
- Инструменты для рекрутирования помогают вам превратить покупателя в дистрибьютора вашей организации.
- Маркетинговые и рекрутинговые инструменты необходимы, чтобы задать хороший старт новой компании и чтобы заново дать стимул для развития компании с опытом работы.
- Если вы сами не создадите маркетинговые инструменты, это сделают корпоративные менеджеры, но их инструменты могут быть менее удачными, чем ваши.
- Чтобы создать маркетинговые/рекрутинговые инструменты, не нужно быть специалистом по маркетингу, нужно просто быть собой, быть грамотным, уметь вдохновлять, представлять убедительные истории и составить список привлекательных сторон вашей компании и продукции.

- Создайте любые инструменты, это могут быть аудио-, видео-кассеты, веб-сайты, рекламные проспекты, если их нет в вашей компании или у ваших спонсоров.
- Не пытайтесь заработать на продаже таких инструментов, распространяйте их бесплатно или по себестоимости.

## **Глава 5**

### **Числа, числа, числа**

***"В МЛМ не бывает легких путей, потому что он, как и любой другой бизнес, основан исключительно на числах"***

НЕКОТОРЫЕ ИЗ ВАС УЖЕ ГОТОВЫ К ТОМУ, ЧТО ЭТОТ ГОД СТАНЕТ ВАШИМ ЛУЧШИМ ГОДОМ в сетевом маркетинге. Вы поставили перед собой значимые цели, к которым вы стремитесь, у вас достаточно большая база данных теплого рынка и у вас есть необходимые маркетинговые инструменты для работы.

Осталось одно задание до начала основной работы, но это задание самое важное: выберите число от одного до пятидесяти. Это не должно быть произвольное число. Это число означает количество потенциальных клиентов, которым вы будете ежедневно представлять ваш бизнес в течение следующего года и, желательно, до конца жизни. Убедитесь, что число людей, с которыми вы будете работать, не помешает выполнению ваших других обязанностей; также примите во внимание количество часов, которое вы ежедневно можете уделить МЛМ.

Я рекомендую, чтобы вы начали с четырех человек в час. Стоит начать именно с этого, потому что очень многих людей вы не сможете застать в какой-то час или какой-то день. И помните, что число, которое вы выберете, должно отображать количество людей, с которыми вы реально будете работать, а не "пытаться" работать. Это означает, что если после первого звонка человека нет на месте, нужно звонить до тех пор, пока вы его не застанете.

### **Выберите число**

Выбор числа играет очень важную роль. Когда я впервые начал

работать в сетевом маркетинге, я поставил перед собой цель работать с пятью потенциальными клиентами в час, шесть часов в день, пять дней в неделю. Мой наставник сказал мне, что если я буду представлять бизнес тридцати клиентам в день, то я буду подписывать 5% от этого числа или одного человека в день, учитывая, что я буду работать двадцать дней в месяц. Он был абсолютно прав. Хотя такое число ежедневных контактов было очень амбициозным, я всегда буду благодарен Ричарду Коллу за то, что он поставил планку так высоко. В течение первых шести месяцев я непосредственно подписал 189 человек, мой доход составлял свыше 15 000 долларов, что в 1986 году было для меня настоящим богатством. Такое большое количество контактов пугает людей, но это было несложно сделать тогда - несложно и сейчас. Одна из причин, которая облегчает этот процесс, это простота подхода, о котором мы подробнее поговорим в следующей главе.

Нет ничего сложного в следующем решении:

***"Чем больше людей узнают от вас о бизнесе, тем больше людей станут дистрибьюторами".***

А главное, помните следующее: все, что связано с продажами - это "игра чисел". Чем больше человек вы охватите, тем больше станут дистрибьюторами. Чем больше дистрибьюторов вы спонсируете, тем больше будет ваша группа. Чем больше группа, тем выше объемы продаж. Чем больше ваши доходы, тем больше людей будут подписываться в вашу группу. И этот цикл будет постоянно повторяться. Все, кто утверждают обратное, ошибаются. Точка. Конец рассказа. В MLM не бывает легких путей, потому что он, как и любой другой бизнес, основан исключительно на числах.

### **А.Л. Уильяме**

На сегодняшний день, самые лучшие материалы о сетевом маркетинге, которые я когда-либо читал, это книги и кассеты А.Л. Уильямса. Когда меня просят порекомендовать книгу, я всегда



советую прочитать классическую книгу А.Л. Уильямса "Всё, что вы можете, вы можете сделать. Этого достаточно!" Эта книга на много важнее моих собственных книг. Его аудиолекции, если вам посчастливится ознакомиться с ними, очень информативны и основаны на мотивационном подходе. На одной из своих лекций он привел пример, который я помню до сих пор. Возможно, я что-то упустил, но я хочу рассказать этот пример и вам.

В середине 50-х годов В. Клемент Стоун, соучредитель журнала "Успех" (Success) и Главный исполнительный директор Объединенной страховой компании (Combined Insurance Company), проводил тренинги с группой страховых агентов в Чикаго, где был очень низкий уровень продаж. Каждый агент в среднем заключал один контракт в неделю, и региональный менеджер никак не мог добиться лучших результатов. По словам Стоуна, после того, как он побеседовал с половиной агентов, он понял, что они легко могли заключать один контракт в день, просто изменив один элемент своей работы: число людей, которым предлагалось заключить контракт.

Чтобы доказать свое предположение, Стоун придумал самый абсурдный вопрос, который нужно было задавать клиентам. Региональный менеджер не верил, что этот вопрос может изменить ситуацию к лучшему. Стоун предложил каждому агенту спрашивать потенциальных клиентов: "Вам ведь не нужна страховка?" Его стратегия отрицания была направлена на то, чтобы точно определить, сколько клиентов нужно обойти каждому агенту, чтобы заключить один контракт.

Все сотрудники компании были убеждены, что никому не удастся продать ни один страховой полис. Но все сделали удивительное открытие. Из шестидесяти клиентов, которым задавали подобный вопрос, один обязательно отвечал "нет, нужна". Кто-то всегда говорил: "Мы как раз подумываем о том, что нужно оформить страховой полис". Как только Стоун продемонстрировал этот простой подход, стало очевидно, что для заключения одного контракта в день необходимо просто обойти шестьдесят клиентов. Вскоре каждый агент подписывал пять контрактов в неделю, а когда подход усовершенствовали, это число возросло

до восьми. Почему? Потому что в продажах главное - цифры.

### **Поиск 30 клиентов в день**

Вы можете рассказать тридцати незнакомым людям об МЛМ все, что угодно, и подписать одного их них. Я усвоил это правило, когда обзванивал клиентов "холодного рынка" в Остине, штат Техас. Как я уже говорил, мой наставник сказал мне, что для достижения успеха в сетевом маркетинге мне нужно подписывать одного человека в день в течение шести месяцев, и все что для этого нужно - иметь тридцать клиентов в день. Он был прав. В конечном счете, моя группа, созданная в первые шесть месяцев, оправдала эти усилия и принесла доход свыше десяти миллионов долларов. Поэтому, делайте следующий шаг и выберите число от одного до пятидесяти. Это число будет равно количеству людей, которым вы ежедневно будете рассказывать о вашем бизнесе. Помните, что каждому человеку вы можете уделить не более двух минут. В следующей главе вы узнаете, как именно начинать разговор. Есть два факта об МЛМ, которые должен помнить каждый дистрибьютор, если он действительно хочет зарабатывать большие деньги. Первое - потенциальные клиенты есть в любой точке мира в любое время. Не встретить тридцать человек в день возможно, если только вы привязаны к дереву где-то в глухом лесу. Я страшно удивляюсь, когда многие люди спрашивают меня, как мне удастся находить тридцать человек день. Я их не ищу. В прошлом году в горах возле озера Тахо во время снежной бури пропал турист. В поисковой операции принимали участие сотни человек, и на второй день команда из девяти спасателей нашла его на полпути к вершине горы в старой заброшенной хижине, где он переждал бурю. Тогда я подумал: "Надо же, даже если ты заблудился в горах, в течение сорока восьми часов к тебе придут девять человек".

### **Бензозаправки и аудиокассеты**

Когда я заправляю машину, я всегда даю аудиокассеты, как

минимум, четырем людям. Однажды один парень из Сан-Франциско пожаловался, что он не может никого найти, и тогда я отвел его в продуктовый магазин, где за пять минут мы насчитали семьдесят одного покупателя. Потом мы зашли в книжный магазин, где за 20-30 минут в секции "Бизнес-литература" побывало около двадцати человек. Мы заметили, что четверо интересовались домашним бизнесом, поскольку выбирали книги на эту тему. В любом месте Северной Америки, Европы, Азии проживают тысячи людей, и, как показывает статистика, сорок процентов из них в течение четырех лет поменяют работу. Поэтому не надо обманывать себя, утверждая, что вы не можете найти потенциальных клиентов.

### **Клиент на всю жизнь**

Второй факт состоит в том, что каждый потенциальный клиент - это клиент на всю жизнь. Каждый раз, когда вы повторно предлагаете кому-либо заняться М/1М бизнесом, ваши шансы на успешное рекрутирование значительно возрастают. Это так, по двум причинам.

Во-первых, когда вы повторно разговариваете с кем-то о бизнесе, по сравнению с прошлым разом ваш доход увеличился. Во-вторых, когда вы повторно разговариваете с человеком, увеличиваются шансы на то, что он/она хочет поменять работу. Таким образом, необходимо сохранять базу данных и звонить человеку каждые шесть месяцев, пока он не подпишется под вами или умрет. И еще одно: не лгите себе. Если вы решили каждый день представлять бизнес десяти или пятидесяти людям - делайте это. Если вы решите обмануть вашего спонсора и только делать вид, что работаете, ну что ж, дело ваше. Но не стоит обманывать самого себя. Меня шокируют все те люди, которые перекладывают вину за неудачу в МЛМ на всех и вся, и забывают о своем собственном нежелании работать. Когда дистрибьютор моей организации пытается убедить меня, что он разговаривает о бизнесе с тридцатью людьми в день, пять дней в неделю, а за месяц подписал только двух человек, я ему не верю. Потому что даже

если кто-то рассказывает что-либо неправильно, но рассказывает это много раз, причем искренне, успех неизбежен.

### **Какое ваше счастливое число?**

Не забывайте, что успех в МЛМ зависит только от чисел и только от них. В следующей главе мы рассмотрим подход, который поможет вам максимально увеличить эффективность работы.

Но сейчас, до того как идти дальше, пообещайте себе выполнить то, что вы сейчас напишите:

***"Ежедневно, без исключения, я буду рассказывать о бизнесе \_\_\_\_\_ людям".***

### **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

МЛМ - это игра чисел. Многие люди рассматривают МЛМ как легкий путь к богатству. Но легких путей не бывает. В этом бизнесе нужно работать. К сетевому маркетингу нужно относиться серьезно и иметь серьезные цели, в противном случае вы не достигнете успеха и не получите тех денег, о которых мечтаете. Всегда следует помнить вот о чем:

- Правильные инструменты не только помогают рекрутировать людей, но и отсеивать незаинтересованных.
- Выберите число, которое будет означать количество людей, которым вы каждый день будете рассказывать о продукции и замечательной бизнес-возможности.
- Выбирайте реальное число, которое будет соответствовать реальному количеству людей.
- Когда вы начнете обзванивать потенциальных клиентов, постарайтесь за час сделать четыре звонка.
- Заранее определите, сколько часов вы ежедневно сможете уделить работе с людьми.
- Повторяйте себе: "Чем большему количеству людей я расскажу о бизнесе, тем большее число людей станут дистрибьюторами".
- Не обманывайте самих себя, что вы не можете найти потен-

циальных клиентов, они повсюду - в магазинах, на улице, на остановках, повсюду.

- Каждый потенциальный клиент - это клиент на всю жизнь. Обстоятельства меняются. Если человек говорит "нет" сегодня, это не означает, что он скажет "нет" через шесть месяцев.
- В сетевом маркетинге нет легких путей к успеху - все дело в числах.

## Глава 6

### Правильный подход

***"При правильном и профессиональном подходе большинство людей рассматривают MLM как серьезный бизнес".***

Я читал и слышал о множестве самых разнообразных подходов к поиску потенциальных клиентов и рекрутированию. Существует огромное количество систем, начиная от медленного построения дружеских отношений и лишь потом представления бизнеса, до нескольких быстрых вопросов, которые рассчитаны на пробуждение интереса и ведут к скорострельному рекрутированию. Но ваши знания о том, во что верят потенциальные клиенты, и ваше отношение к бизнесу, имеют большее значение, чем выбор тактики.

### Деньги = Успех

Во-первых, потенциальные клиенты верят, что деньги означают успех, а большие деньги - высокий статус и большой успех. В некоторых культурах не менее важным является завышенное представление о ценности денег. В некоторых странах люди, которых уволили с работы, кончают жизнь самоубийством. В целом, деньги стали индикатором статуса взрослых. Фактически, именно поэтому мы проводим самые лучшие годы в школе. В Америке, система образования устроена так, что нас учат, как правильно отвечать на тесты, а не как получать знания. Почему? Да потому что если мы сдаем тест, то переходим на высший уровень. Никто не может позволить себе отстать хотя бы на год, по-

тому что окончание университета/колледжа ведет к деньгам. Получение степени бакалавра или магистра означает получение работы, а чем лучше работа, тем больше вы зарабатываете. Можете быть уверены, почти все хотят иметь две вещи:

- **большие деньги**
- **свободное время**

Конечно, большие деньги стоят на первом месте. Думаю, что именно поэтому, сумму, которую мы получаем при выходе на пенсию, называют "золотой", поскольку в этом возрасте мы ничего не делаем, а только отдыхаем и тратим деньги. Людям нужно свободное время, потому что они убеждены, что отсутствие работы принесет им радость. Игра в гольф и рыбалка, как правило, ассоциируются с престижем и удовольствием.

***"Действительно успешные лидеры МЛМ зарабатывают в домашнем бизнесе больше, чем кардиохирурги в операционных".***

В 2001 году Си-Эн-Эн показало специальную программу, в которой обсуждался самый философский вопрос нашей эпохи: "Обладает ли самый высокооплачиваемый спортсмен в мире, Тайгер Вудс, большим влиянием, чем Нельсон Мандела?" В конце концов, Мандела может управлять страной, но у него нет таких финансовых возможностей. Мудро, не так ли?

Поэтому, давайте отталкиваться от предположения, что каждый потенциальный дистрибьютор хочет иметь большие деньги и свободное время. В-третьих, необходимо помнить, что по достижении тридцати лет большинство людей живут в состоянии функциональной комы, из которой их может вывести лишь сильный сознательный шок. Большинство так и останутся тянуть лямку по сорок-восемьдесят часов в неделю без какой-либо перспективы, выполняя работу, которую они ненавидят и, подчиняясь шефу, которого они терпеть не могут. И так будет продолжаться до тех пор, пока они не постареют, а тогда будет уже поздно наслаждаться жизнью. Если вы не выведете их из этой спячки каким-то провокационным вопросом, они так и будут де-

лать вид, что живут на этой планете лишь для того, чтобы шесть дней в неделю издалека добираться до места работы, которая им и так не нравится.

Задайте любому человеку вопрос о том, не напрасно ли он проживает свою жизнь, и он тотчас же примет оборонительную позицию. Людям так часто лгали те люди, которых они уважают, что они уже заранее имеют ответы на провокационные вопросы. Например: "Я из штата Миссури — "Это слишком хорошо, чтобы быть правдой...", "Это одна из пирамид..." и так далее.

### **Шокирующие подходы**

Только шокирующие подходы могут всколыхнуть устоявшуюся жизнь жителя Северной Америки, Европы или Азии. Поскольку ваш лучший год в сетевом маркетинге будет годом, когда вы рекрутируете наибольшее количество людей, вам необходимо узнать подходы, которые помогут вам обойти все препятствия. Ваш подход должен быть правдивым, но, в то же время провокационным, чтобы привлечь внимание даже самых осторожных и критичных людей. Как же это сделать?

Поговорите о деньгах. Конечно же, эту тему легко обсуждать, потому что действительно успешные лидеры МЛМ зарабатывают в домашнем бизнесе больше, чем кардиохирурги в операционных. Более того, хорошие сетевики сами распоряжаются своим свободным временем, поскольку работают дома. Кардиохирурги рады, если у них вообще появляется свободное время.

### **Подходы, которые не срабатывают**

До того, как мы начнем говорить о том, что следует делать, давайте откровенно поговорим о подходах, которые не срабатывают. Позвольте мне начать с тех, кого я называю паразитами свободного предпринимательства.

В свободном предпринимательстве всегда были паразиты. Как правило, мы не называем их паразитами, поскольку это негативный термин, но, по сути, они таковыми и являются.

Удивительно, но паразиты часто зарабатывают больше, чем люди, которые действительно работают. Например, в прошлом веке во времена золотой лихорадки проститутки и владельцы публичных домов часто зарабатывали больше, чем золотоискатели, которых они обслуживали.

Некоторые МЛМ-паразиты современной эпохи процветают, успешно используя высокие технологии, например, online методы. Существуют никому неизвестные "эксперты", которые создают веб-страницы, рассылают информационные письма, проводят семинары и пишут книги. Информационные рассылки, письма по электронной почте - именно эти методы помогают таким "экспертам" получать прибыли за счет опрометчивых дистрибьюторов, которые верят в то, что можно стать успешным без особых усилий. И не только это, часто в Интернете продаются и перепродаются информационные буклеты с вымышленными телефонными номерами и несуществующими веб-адресами. Существуют даже проспекты с фамилиями людей, которые не интересуются МЛМ.

Не менее эффективны и методы с использованием обычных технологий. В число мошенников входят и издатели, которые публикуют в своих журналах статьи с сомнительной информацией, поскольку МЛМ компании авторов таких статей не жалеют денег на рекламу в подобных журналах. Профессиональные ораторы проводят семинары на тему «Как построить большую организацию», хотя эти спикеры сами не построили ни одну даунлайн. Не стоит забывать о популярности аудио- и видеоматериалов, которые продаются в огромном количестве, но часто содержат информацию о нашей индустрии, которая только лишь запутывает людей.

### **Большие махинации**

Человека, который заработал большое состояние в одной компании, в МЛМ называют "большая шишка". Сегодня я часто узнаю о "шишках-самозванцах", которые не достигли ничего ни в одной из компаний, но имеют базу данных из тысяч людей, ко-



торых они подключили в МЛМ, и которые потерпели неудачу вместе с ними. Не проходит и недели, чтобы кто-то из паразитов не позвонил мне и не предложил новую систему рекрутирования или поиска клиентов. Когда я прошу назвать имя человека, который преуспел благодаря этой новой системе, они начинают возмущаться. Как правило, разговор заканчивается следующими словами: "Вы будете первым! Скоро все будут использовать эту систему!" Правильно...

### **Под влиянием Интернета**

Я понимаю, что те, кто зарабатывает на жизнь как паразиты, не согласятся с моим мнением. Работая честно и открыто, вы можете стать легкой мишенью для тех, кого стремитесь разоблачить. Однако, если вы уже подвергались критике оскорбленной бывшей жены или посредственных конкурентов, то вы знаете, что говорить правду без страха и волнения намного легче.

Как и в любом другом бизнесе, в МЛМ есть клуб друзей.

Большинство МЛМ паразитов работают вместе, чтобы продвигать подходы, которые в действительности не работают. Я мог бы написать очень много о неэффективных системах прошлых лет, но самая последняя из них - Интернет. Си-Эн-Эн называет Интернет "сеть дезинформации".

Интернет - это чудесный инструмент для информирования людей о компании и продукции. Ежедневно я захожу на веб-страницу нашей компании. Также у меня есть прекрасные презентации в Интернет-сети. Эта система может стать хорошим методом для ознакомления с бизнесом, но на данный момент это лишь трата времени.

***"Самое ужасное, что большинство людей, пользующихся Интернетом, не знают, кто создает веб-страницы".***

Я понимаю, что признанные лидеры и авторы МЛМ считают Интернет передовым инструментом современного поколения. Ну и? Разве это означает, что он работает? Тогда пусть кто-

нибудь пришлет мне имя лидера, который использовал систему Интернет как метод привлечения дистрибьюторов, в результате чего три-четыре МЛМ сотрудника получили доход 100000 долларов в месяц. Или, может быть, вы знаете человека, который заработал бы такую же сумму за один год в одной компании, используя отзывы на рекламу, размещенную на веб-сайтах? Возможно, кто-то и сможет эффективно использовать Интернет, но на сегодняшний день в МЛМ эта система не срабатывает. Если я ошибаюсь, позвоните мне, и я опишу вашу систему в следующем издании этой книги.

А до этого времени не стоит читать "оды" в адрес Интернет-сети, поскольку их пишут люди, которые не заслуживают доверия.

***"Никто не смог предоставить мне информацию о результативных Интернет-подходах".***

А что вы думаете о фальшивых Интернет-веб-страницах, созданных экспертами-самозванцами? Кто все эти люди, которые создают различные сайты [tim.com](http://tim.com)? Я пользуюсь информацией Ким Клейвор, потому что она - настоящий эксперт, но откуда взялись остальные и когда они построили большую организацию? Кто эти "авторитеты"?

Самое ужасное, что большинство людей, пользующихся Интернетом, не знают, кто создает веб-страницы. Кто-либо когда-то ставил под сомнение репутацию подобных веб-дизайнеров? Когда-то это сделал я. Я обнаружил, что его сайт посещали тысячи людей, но сам он никогда не построил ни одну даунлайн. Он никогда не был основателем компании. Не удивительно, что половина информации на его веб-странице была недостоверной. Фактически, даже самые лучшие сетевики потерпели бы неудачу, если бы следовали советам этого автора. Другой парень, который кричит о том, что он стоит на страже интересов МЛМ индустрии, в действительности является дистрибьютором одной из компаний и использует веб-сайт для размещения лживой информации о конкурентах.

***"Чаще всего успех зависит от вашего отношения к делу, а не от способностей, но если у вас нет ни того, ни другого, попробуйте себя в чем-нибудь другом".***

Я знаком со многими великими людьми в МЛМ, а во время написания этой книги я позвонил восьми основным лидерам, чтобы узнать их мнение об Интернет-сети, как о действующем инструменте нового поколения. Никто не смог предоставить мне информацию о результативных Интернет-подходах. Некоторые отметили, что, возможно, проблема не в Интернет-технологиях, а в клиентах, которых можно привлечь через Интернет. Также эти лидеры высказали опасения, что большинство пользователей Интернет, которые привыкли работать с компьютером, не могут заниматься МЛМ бизнесом, поскольку он основан на взаимоотношениях между людьми. И, мне кажется, они правы.

### **Правильный подход**

По определению, сетевой маркетинг основан на распространении легальной продукции через сеть дистрибьюторов непосредственно к потребителям, а также на профессиональном рекрутировании и подготовке дополнительных дистрибьюторов с целью дальнейшего распространения продукции. Именно такое определение можно дать профессиональному рекрутированию. Можете ли вы представить, чтобы компания Хегох или IBM или любая другая известная компания закрыла отдел набора и подготовки персонала и стала искать сотрудников, посылая факсы и размещая рекламу в Интернете?

При правильном и профессиональном подходе большинство людей рассматривают МЛМ как серьезный бизнес. Если же использовать "холодный" подход, основанный на рекламе, предназначенной для массовой аудитории, то очень немногие серьезно подумают о смене работы. Помните, что понятия "виртуальная любовь" не существует.

Давайте, в качестве примера, рассмотрим статистику Интернет-сети. По информации Red Herring, надежному Интернет-эксперту, "менее 1% всех рекламных объявлений, размещенных в сети, приносят доход рекламодателям". А если просто поду-

мать, то, судя по отзывам тех, кто использует Интернет как метод рекрутирования, в нашей индустрии ни одна из существующих систем не принесла постоянный доход в 50000 долларов в месяц. Почему же люди продолжают платить большие деньги за списки потенциальных клиентов и Интернет-рекламу? Потому что они получили неправильную информацию. И это одна из причин, почему я написал эту книгу.

Наилучший способ распространить продукцию это предложить людям купить ее. Если вы не можете предложить людям вашу продукцию, не отводя взгляда, не стоит заниматься сетевым маркетингом. Если вы верите в вашу продукцию и с огромным желанием стремитесь рассказать о ней всем, кого знаете, то сетевой маркетинг действительно для вас. Если вы не можете ежедневно рассказать десяти-пятнадцати потенциальным клиентам о возможности стать обеспеченным человеком и через пару лет прекратить работать, МЛМ не ваш бизнес. И не верьте МЛМ-паразитам, которые пытаются убедить вас, что существуют системы, позволяющие получать доходы без продажи продукции. Не нужно быть красивым или иметь образование, нужно лишь хорошо работать и действительно любить продукцию и верить в перспективы бизнеса, который вы представляете, иначе У ВАС НИЧЕГО НЕ ВЫЙДЕТ. Чаще всего успех зависит от вашего отношения к делу, а не от способностей, но если у вас нет ни того, ни другого... попробуйте себя в чем-нибудь другом. МЛМ - это БИЗНЕС, В КОТОРОМ НУЖНО ПРОДАВАТЬ. Это не лотерея. Я лучше поговорю с пятью людьми в день, чем отправлю 500 писем по электронной почте. В любом случае, большинство бизнесменов-профессионалов даже не читают письма от незнакомых людей.

## **Прямые продажи**

Наилучший подход - это прямые продажи. Постарайтесь, чтобы этот подход не занимал много времени. Независимо от того, разговариваете ли вы с незнакомыми людьми или с друзьями, после обычного обмена приветствиями ("Как дела?

Нормально ....") спросите следующее:

- купят ли они продукцию и/или
- рассмотрят ли они ваше бизнес-предложение

### **Все остальное неважно.**

После этого, я задаю людям два простых вопроса в такой формулировке (если хотите, можете задавать мои вопросы слово в слово):

"Если бы у меня была какая-либо продукция, которая могла бы улучшить вашу жизнь, и вы могли бы себе позволить приобрести ее, вы бы купили эту продукцию?"

"Если бы вы были уверены, что можно легально зарабатывать 100000 долларов в месяц и перестать работать через два года, вас бы заинтересовала эта возможность?"

Не забывайте, чтобы продолжать работать с потенциальным клиентом, нужно узнать, насколько он умен. Вы же не хотите привлечь к бизнесу глупцов? Любой человек, который откажется приобрести по приемлемой цене продукцию, способную изменить его жизнь к лучшему, не слишком умен.

Естественно, используя честный и прямой подход вы можете столкнуться со скептицизмом. В конце концов, сегодняшний мир устроен так, что везде нужно ожидать подвоха. Как правило, если люди рассказывают обо всем честно и открыто, то за этим стоит какой-то тайный подтекст. Большинство людей могут подумать, что за вашим вопросом кроется еще что-нибудь. Но скрывать вам абсолютно нечего. Необходимо подчеркнуть, что вы можете подтвердить качество продукции и цену, и что если вы это сделаете, то клиент ее купит. И также необходимо рассказать, что существует возможность зарабатывать 100000 долларов в месяц, а это не сложно, если вы работаете в большой компании, действующей легально.

### **Что делать, если вам ответили "ДА"?**

Поэтому, давайте предположим, что вы задали этот вопрос как минимум 30 людям, и внезапно к вашему удивлению кто-то говорит: "Да, мне это интересно". О Господи, что делать дальше? Расслабиться.

Сразу же посоветуйте тем, кто выразил желание зарабатывать такие деньги и свободно распоряжаться своим временем, посетить веб-страницу компании или дайте им прослушать аудиокассету, запись телефонной конференции или посмотреть видеокассету. С теми, кого этот бизнес не интересует, нужно вежливо попрощаться и внести их в список тех, к кому можно обратиться через некоторое время. Как эта ситуация может выглядеть в жизни? Например, так:

"Нэнси, если вы хотите узнать об этом подробнее, то послушайте эту кассету и зайдите на нашу веб-страницу в Интернете (дайте адрес этой страницы). Там вы найдете ответы на вопросы, которые вас интересуют".

Вот и все. Через пару дней вам нужно перезвонить этому человеку. Не начинайте длинный разговор о продукции, компании или бизнесе в целом. Ваша единственная цель при таком подходе - это подсказать человеку, где искать дальнейшую информа-

цию. Если этот человек получил первичную информацию и опять связался с вами, то вам необходимо направить его к вашему вышестоящему лидеру или сразу же подписать этого клиента. Не тратьте время на споры, попытки продать продукцию или длинные лекции о компании. Помните главное: пока люди не подпишутся, МЛМ - это игра чисел, а после этого - игра "людей". Ваш вышестоящий лидер будет отвечать на все вопросы и возражения до тех пор, пока вы сами не наберетесь опыта. И не бойтесь, что вам надо будет выучить все до мельчайших деталей. Постепенно вы узнаете все, что вам необходимо, из трехсторонних разговоров вашего вышестоящего лидера с потенциальными дистрибьюторами. Трехсторонним называется телефонный разговор, когда вы, ваш лидер и ваш потенциальный клиент одновременно принимаете участие в разговоре.

Поскольку вы являетесь независимым дистрибьютором, я уважаю ваше право изменить этот подход. Большинство дистрибьюторов-новичков боятся упоминать такие огромные доходы. Кто-то думает, что он намного умнее нас, тех, кто заработал в МЛМ миллионы. Поэтому я бы еще раз хотел подчеркнуть следующее: единственные надежные системы - те, которые уже были проверены на практике. Это - одна из проверенных систем, и она работает и сегодня. А дальше - выбор за вами.

### **Сколько раз вы задаете эти вопросы?**

Ваш успех в МЛМ будет прямо зависеть от того, сколько раз вы будете задавать эти вопросы. Если через шесть месяцев вы не начнете зарабатывать хорошие деньги, вам нужно чаще обращаться к людям с этими вопросами. Если вы не продаете достаточный объем продукции, вам нужно чаще предлагать людям купить ее.

Но что бы вы ни делали, не позволяйте втянуть себя в числовую стратегию паразитов, которая "дает возможность" за шесть часов получить 10000 человек. Эти стратегии не работают. Точка. Конец рассказа.

Большинство традиционных Интернет- и тренинговых систем направлены на то, чтобы приносить прибыль МЛМ паразитам, которые сами не построили ни одной сети. Вместо этого они получают деньги от продажи видео- и аудиокассет, книг, от выступлений на семинарах.

Поэтому, задавайте два простых вопроса.

### **Что делать, если потенциальный клиент все еще заинтересован?**

Давайте вернемся к вашему потенциальному клиенту, к Нэнси. Через несколько дней после вашего разговора вы звоните ей и с изумлением узнаете, что ее все еще интересует продукция и возможность построения бизнеса. Что делать дальше?

А дальше все также просто. Вам нужно сказать Нэнси, что вы договоритесь о трехстороннем телефонном разговоре между

вами, ею и вашим вышестоящим лидером. Предположим, Нэнси прослушала кассету или посмотрела видеокассету, а также изучила информацию, представленную на веб-странице. Это означает, что вашему лидеру не придется тратить время на объяснение основных моментов.

Теперь, во время телефонного разговора предоставьте вашему лидеру завершить сделанную вами работу. Дайте ему/ей возможность ответить на все вопросы и подвести новичка к ступени дистрибьютора. И помните, что ценность поддержки лидера заключается в его компетентности. Кто-то из вышестоящих лидеров получает большие деньги и заинтересован в вашем успехе. Внимательно слушая, как лидер отвечает на вопросы новичков, вы научитесь проводить трехсторонние телефонные переговоры самостоятельно. Такой телефонный разговор - это идеальный инструмент для тренинга и рекрутирования.

Опять же, предположим, что все прошло хорошо, тогда после трехстороннего разговора наступает время задать Нэнси вопрос, хочет ли она подключиться к бизнесу. После того, как вы подписали нового дистрибьютора, уделите ему/ей время и научите, как работать с потенциальными клиентами.

И самое главное: не позволяйте новым дистрибьюторам усложнять этот процесс. Без руководства многие из них будут углубляться в детали, что ведет к неудаче. Используя эту систему, я получаю ежегодный доход свыше двух миллионов долларов.

### **Сетевики против Компании**

Существует огромное количество методов рекрутирования, но ни один не сравнится с простым методом, основанном на честности. Если компании найдут метод, как удачно продавать продукцию и строить огромные организации без помощи дистрибьюторов, сетевики останутся без работы, а компании получат дополнительную прибыль в 58%, экономя на чеках для дистрибьюторов.

***"Если компании найдут метод, как удачно продавать продукцию и строить огромные организации без помощи дист-***



***рибьюторов, сетевики останутся без работы, а компании получают дополнительную прибыль в 58%, экономя на чеках для дистрибьюторов".***

Если вы не понимаете, о чем идет речь, подумайте еще немного, и тогда вы начнете искать клиентов.

### **Шесть шагов процесса рекрутирования**

Краткая схема процесса работы с новичком для подключения к бизнесу:

1. Составьте базу данных потенциальных клиентов из любых источников.
2. Позвоните или поговорите с каждым человеком в этом списке и задайте им вопросы о большом доходе и свободном времени.
3. Дайте возможность всем заинтересованным людям ознакомиться с вашими маркетинговыми инструментами - аудио- и видеокассетами, голосовыми сообщениями, брошюрами, веб-страницей или любыми другими.
4. Через несколько дней позвоните людям, которые заинтересовались вашим предложением. Если они еще не утратили интерес, организуйте трехсторонний телефонный разговор между вами, вашим клиентом и вашим вышестоящим лидером.
5. После разговора спросите клиента, готов ли он/она подписаться как дистрибьютор.
6. Научите вашего дистрибьютора пользоваться этой системой и этим подходом.

### **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Создается впечатление, что многие люди стараются избегать использования вообще какого-либо подхода в сетевом маркетинге. Это все равно, что продавать, избегая самого процесса продажи. Но так ничего не получится. Вот что вам следует помнить, когда вы представляете людям вашу продукцию и финансовую возможность:

- Возможность зарабатывать большие деньги и иметь больше свободного времени - вот два фактора, которые привлекают людей в сетевой маркетинг.
- Не ищите легких путей в работе с потенциальными клиентами. Эти пути неэффективны.
- Избегайте МЛМ-паразитов, которые обещают быстрые и легкие пути к успеху в сетевом маркетинге. Все, что они рекомендуют сделать, это лишь купить их аудио-, видеокассету, книгу или заплатить большие деньги за лекцию. Повторяйте за мной: "Просто скажите им НЕТ".
- Забудьте о Всемирной сети как способе привлечения потенциальных клиентов. Подождите, пока кто-то не начнет зарабатывать деньги с помощью организации дистрибьюторов, найденных через Интернет, а не продавая их списки. Рекламные объявления в Интернете, различные электронные системы и так далее, не приносят результата.
- Используйте Интернет только как метод поиска и предоставления информации. Ваша МЛМ компания должна иметь веб-страницу. Посещайте эту страницу время от времени, чтобы быть в курсе событий. Подумайте о создании собственной АаБп-презентации<sup>2</sup>.
- Прямые продажи - это наиболее эффективный способ подхода к клиентам. Таким образом, вы можете предложить людям купить продукцию или рассмотреть возможность построения бизнеса.
- Существует два прямых вопроса, которые следует задавать людям. В самой простой формулировке они звучат так:
  - купят ли они вашу продукцию и/или
  - рассмотрят ли они возможность, которую вы предлагаете
- В действительности, чем большему количеству людей вы зададите эти вопросы, тем больше дистрибьюторов вы подпишете.

**Flash-презентация - небольшой видеоролик, нередко сделанный в жанре мультипликации, и размещенный на сайте.**

## Глава 7

### Партнерство

***"Здравый смысл подсказывал мне, что среди вышестоящих людей есть человек, который умнее и богаче моего спонсора и ближе мне по духу".***

ВАМ, ДОЛЖНО БЫТЬ, УЖЕ НАДОЕЛИ МОИ ПОСТОЯННЫЕ НАСТАВЛЕНИЯ в начале каждой главы о необходимости проделать все шаги, о которых мы говорили ранее. На это у меня есть причина. Очень немногие добились успеха в сетевом маркетинге, не принимая необходимых действий. Те же, кто следует моим советам, через год будут получать хороший доход. Из тех, кто убеждает себя, что после чтения этой главы они вернуться к предыдущим и сделают все, что было необходимо сделать на данный момент, очень немногие действительно сдержат слово. Я говорю это не просто так. Если вы еще не начинали действовать по моей схеме, не читайте дальше, а начните с начала, потому что эта глава очень важна, но, не выполнив предыдущих действий, вы не сможете ее применить. Выбор партнера вам не поможет, потому что вам необходимо подготовить партнера именно к тому, что вы от него или от нее ожидаете. В любой большой компании есть замечательные люди, которые могут стать вашими партнерами. Я бы никогда не заработал миллионы в своей предыдущей компании, если бы не поддержка партнера (а лучше сказать, наставника). Здравый смысл подсказывал мне две вещи: во-первых, среди вышестоящих людей есть человек, который умнее и богаче моего спонсора и ближе мне по духу. Во-вторых, этот человек вкладывает деньги в мой успех. Поэтому я звонил в буквальном смысле каждому вышестоящему лидеру, пока не нашел Ричарда Колла. Все остальное уже история.

### Спонсорская этика

Очень важно подписываться именно под того человека, который рассказал вам об этой возможности. И в этом правиле нет исключений. Если вы переходите от спонсора к спонсору это все

равно, что если бы вы пообедали в мексиканском ресторане, а потом оплатили бы счет в соседнем, китайском. В любой компании важное место занимает этика бизнеса. Если дистрибьюторы беспокоятся, что могут потерять человека, которого они рекрутировали или которому уделили много времени, рассказывая о бизнесе, эта компания обречена на провал. Я знаю очень много аргументов, чтобы подписаться под кем-то другим, а не под человеком, который непосредственно рассказал вам о бизнесе, и ни один из них не является обоснованным.

Мы можем получить десять рекламных проспектов одной компании, но ведь кто-то послал такой проспект первым. Человек, который рассказал вам о бизнесе, может быть не очень компетентным, но в данном случае это не важно. Тезис, что "это деловой подход и каждый принимает решение сам" правильный, но противоречит этическим нормам. Я мог бы продолжать и дальше говорить о четкой структуре рекрутирования, но мое мнение можно высказать очень просто и коротко. Если вы хотите вести бизнес в рамках этики, то не надо руководствоваться аргументами, которые поощряют переход к другим спонсорам. Люди чувствуют себя обманутыми, если человек, которого они привели в бизнес, подписывается под другого дистрибьютора. И это естественно. Это мое твердое убеждение, и я никогда от него не отказывался.

Бизнес должен иметь четкую структуру, потому что каждый имеет нескольких потенциальных вышестоящих партнеров. Мне рассказал о бизнесе человек, который сам даже не был сотрудником нашей компании. Когда я принял решение заняться этим бизнесом, я позвонил ему и попросил его принять решение быстрее, чтобы я мог подписаться под него. Он подключился к бизнесу, но мог научить меня лишь немногому. Поэтому дальше я позвонил его вышестоящему лидеру из другого города, но и он лишь недавно начал работать в компании. Когда я позвонил лидеру этого человека, он попытался переманить меня в другой бизнес. Вместо этого я позвонил человеку, который был еще на уровень выше. Это была компетентная женщина, но у нас были разные типы характеров. У нее был авторитарный стиль лидерства, а я не люблю, когда мной управляют. Далее я позвонил Ричарду Коллу, который по компенсацион-

ному плану был на шесть уровней выше меня. С первой минуты нашего разговора я почувствовал уважение к нему, и на долгое время он стал моим наставником в МЛМ. Мы до сих пор регулярно созваниваемся, потому что он стал близким другом. Последние десять лет мы не ведем общий бизнес, но все равно мы сохранили тесную дружбу и взаимное уважение.

## **Выбор партнера**

Существует несколько очень важных элементов, о которых следует помнить в процессе выбора партнера в сетевом маркетинге.

Во-первых, вы хотите найти человека, который разделяет ваши интересы. Этот человек может иметь другой тип характера, но вам должно быть с ним комфортно. После знакомства с Ричардом я никогда не задумывался о том, что он родился в еврейской семье на острове Лонг-Айленд, а я христианский священник из Техаса, потому что я комфортно чувствовал себя в общении с ним.

***"МЛМ постепенно избавляется от людей, которые не работают".***

Я инстинктивно почувствовал расположение к нему и уважение к стилю его работы. Он не задумывался о том, что я был на шесть уровней ниже его и всегда был готов помочь. Через два года четверо из шести людей, которые стояли между нами в компенсационном плане, бросили бизнес, а потом ушли из компании и оставшиеся двое. МЛМ постепенно избавляется от людей, которые не работают. Поэтому даже если на данном этапе вы стоите намного ниже своего партнера, в процессе работы вы можете подняться к его уровню. Ваш партнер уже должен зарабатывать деньги, которые вы хотели бы получать, и это позволит вам упоминать большой доход в беседе с потенциальными клиентами. **Помните, каждый великий сетевик когда-то был паршивым сетевиком.** Никто не зарабатывает 50000 долларов в месяц с самого начала. Поэтому такую важную роль играет партнерство с вышестоящим лидером-наставником. Нам нужно

иметь возможность познакомить людей с теми, кто делает то, что могут делать и они. Если ваш непосредственный спонсор не знает никого, кто получал бы хороший доход, как же тогда вы можете говорить о реальных заработках? Именно этот шаг в построении бизнеса наиболее ценен. Каждый новый дистрибьютор должен иметь вышестоящего партнера, который демонстрирует потенциал дохода. В противном случае новички могут подумать, что большой доход это всего лишь мечта.

Выбирая партнера, вам нужно постараться найти вышестоящего лидера, который бы:

- был готов помогать вам в работе с перспективными потенциальными клиентами
- имел значительный ежемесячный доход
- подходил бы вам по характеру

Если ни один человек из высших уровней не соответствует этим трем критериям, то вам стоит поискать другую компанию.

Возможно, кому-то эта идея не понравится, но я пишу эту книгу не для того, чтобы нравиться людям. Моя система предусматривает, что у вас есть успешный вышестоящий партнер, который пользуется вашим уважением и доверием. Если на высших уровнях такого человека нет, то вся система не работает. Это так. Потому что ключевой элемент успеха - это третья сторона, которая может продемонстрировать возможный заработок в вашей компании. Если на высших уровнях есть люди, которые не хотят ответить на вопросы ваших потенциальных клиентов, то это настолько же непродуктивно, как если бы выше вас вообще не было успешных лидеров. В обоих случаях, в вашей цепи недостает важного звена. Более того, если на высших уровнях никто не достиг успеха, то, что это говорит о вашем потенциальном успехе? Настоящие легенды МЛМ ВСЕГДА помогают своим партнерам на низших уровнях. В основе этого бизнеса - помощь другим людям, а не утверждение собственного я.

## **Работа с новым партнером**

Когда среди вышестоящих лидеров вы найдете того, кто достиг успеха и с кем вам приятно общаться, спросите его, можете ли вы давать его телефонный номер перспективным клиентам. Трехсторонняя телефонная конференция - это, конечно, идеальный метод, но он не всегда эффективен на практике. (Трехсторонним называется телефонный звонок, когда вы, ваш лидер и ваш потенциальный клиент одновременно принимают участие в разговоре). В идеале, первые телефонные звонки должны быть именно трехсторонними, чтобы вы могли наблюдать за действиями вашего партнера.

Когда вы прослушаете несколько таких разговоров, то можете прямо направлять новичков к вашему партнеру. Вы должны сосредоточиться на основной цели - поиске новых людей. Далее я детально буду говорить о процессе поиска, но на данном этапе я хочу подчеркнуть две вещи:

Во-первых, вы должны доверять вашему партнеру в том, что он не переманит к себе перспективных клиентов. Единственный способ выяснить, можно ли на него полагаться, это направить к нему несколько перспективных людей, а потом снова поработать с ними самому. Казалось бы, я говорю о простых вещах, но в МЛМ компаниях есть много людей, которые переманивают к себе новичков, обладающих определенным потенциалом, а корпоративные лидеры еще и поощряют подобные действия. Лучше с самого начала узнать, можно ли доверять вашим лидерам, как лидерам высших уровней, так и корпоративным. Если же нет, уходите из этой компании.

Во-вторых, никогда не направляйте к вашему партнеру новичка, не рассказав ему основную информацию о компании. Несправедливо, если лидеры будут тратить время на объяснения каких-то основных понятий. Если вы направляете человека к лидеру, то это значит, что он ознакомился с маркетинговыми инструментами и имеет представление о продукции и компенсационном плане. Не заставляйте вашего партнера тратить время на людей, которые не знают, чем вы занимаетесь.

Ваш вышестоящий партнер - это основа вашего успеха. Вы можете достичь высот и без его помощи, но это только в том случае, если вы обладаете всеми качествами успешного предпринимателя и отлично владеете искусством общения с людьми.

Хотя моя первая компания соответствовала всем критериям, я уверен, что я никогда бы не заработал 15 миллионов долларов без помощи моего партнера Ричарда Колла.

До того как перейти к следующей главе, постарайтесь найти вышестоящего партнера, который будет готов работать с вами.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Важный элемент успеха в ваш лучший год в сетевом маркетинге - это партнер. Вам необходимо знать следующее:

- Хотя вы понимаете важность эффективной работы с вышестоящим партнером, не забывайте об этической стороне дела и всегда сотрудничайте с человеком, под которым вы подписались - именно этот человек рассказал вам об этой возможности.
- Всегда ищите вышестоящего партнера, достигшего успеха, к которому стремитесь вы, и который может научить вас строить бизнес.
- Ваш партнер должен зарабатывать достаточно, чтобы потенциальные клиенты могли видеть финансовые возможности.
- Ваш партнер должен помогать вам в работе с новичками.
- Чтобы эффективно работать с новыми людьми, ваш партнер должен быть приятным в общении человеком.
- Партнеры, которые руководствуются этическими нормами, никогда не переманивают новичков.
- Ваш партнер должен быть искренне заинтересован в вашем успехе. В конце концов, вы ведь находитесь в его даунлайн.

## **Глава 8**

### **Установки**

***"Если вы не «загорелись» этим бизнесом с самого начала, то не ожидайте, что это произойдет позднее".***

Ваш лучший год в сетевом маркетинге - это не тот год, когда вы заработаете больше всего денег. Хотя богатство и статус являются в



нашем мире своеобразными визитными карточками взрослых, эти вещи не имеют ничего общего с богатством нашего внутреннего мира. Внутренний мир это состояние души, которое никоим образом не связано с материальными благами. Я также обнаружил, что "свободное время" для себя и для других, тоже не имеет особого значения. Честно говоря, больше всего меня шокировало то, что свободное время было и до сих пор остается иллюзией.

Большинство начинают работать в нашем бизнесе, соблазнившись пассивным доходом. Мысль о том, что мы можем поднять собственный статус с помощью тысяч других людей, привлекает многих. Но, если мы говорим о богатстве нашей души, то таким способом мы ничего не добьемся. Мы становимся богаче духовно, когда делаем что-то, что изменяет жизнь других к лучшему. Если у вас есть деньги и много свободного времени, то это не значит, что к вам придет чувство внутреннего удовлетворения. А даже если и придет, то быстро исчезнет. Давайте поговорим об основном требовании к успеху в сетевом маркетинге и жизни в целом: **о психологической установке.**

### **Д-р Уильям Глассер**

Было бы хорошо, чтобы до окончания школы все ученики прочитали книгу д-ра Уильяма Глассера «Терапия реальности» (*Reality Therapy*). Д-р Глассер развивает спорную теорию о том, что психических болезней не существует. Он утверждает, что у каждого человека существует две основные потребности (конечно, кроме потребностей первой необходимости, таких как еда, вода, жилье, и т.д.): потребность любить и быть любимым и потребность чувствовать, что он нужен другим и самому себе. Если ни одна из этих потребностей не удовлетворена, то мы становимся эмоционально и/или умственно неуравновешенными или, по крайней мере, нестабильными, и, естественно, несчастливыми. Глассер намного опередил своих коллег, и большинство из них не приняли его идеи, потому что он знал печальную правду о большинстве форм консультирования: как правило, терапевт назначает длительную терапию в расчете на стабильный заработок.

Не хочется быть циником, но это всего лишь констатация фактов. Ну и что, если вас в детстве неправильно воспитали? Ну и что, если ваша мама мало обнимала вас в детстве? Ну и что, если ваши родители развелись? Означает ли это, что остаток жизни вы будете никому не нужным? Конечно же, нет. Но, мне кажется, если вы потратите 200 долларов в час, чтобы какой-нибудь психолог рассказал вам, что ваше нынешнее состояние возникло в результате проблем прошлого, то, что произойдет? Естественно, вы в это поверите. Очевидно, что очень многие пытаются таким образом найти умное объяснение тому, почему им не удалось ничего достичь, и они с радостью за это платят.

## **Новая установка**

Сейчас наступило время психологически настроиться на свой лучший год в MLM. Вам необходимо понять, что сейчас прошлое и будущее не имеют значения. Вы не можете потерпеть неудачу под влиянием ужасного прошлого и не добьетесь желаемого, стремясь в будущем получить лишь пассивный доход. Удовлетворение от работы в MLM появится в результате упорного труда в самый продуктивный период вашей жизни - в период, который вы посвятите себе и другим.

Мне часто пишут и звонят люди, с которыми я работал 10 лет в моей первой MLM компании. Некоторые не верят, что я до сих пор много работаю, даже после того как много лет назад я стал очень обеспеченным человеком и у меня появилось много свободного времени.

Им было интересно, почему я не перестаю работать и не наслаждаюсь покоем и возможностью ничего не делать. Ответ прост. Мы все получим возможность вечно наслаждаться покоем. Я буду отдыхать, когда умру. А пока дайте мне мечту, возможность работать, и это я называю жизнью. Это дает мне чувство внутреннего удовлетворения, которое так необходимо.

Как я уже упоминал в первых главах этой книги, в возрасте 45 лет я оказался в золотой клетке с кучей денег и свободного времени. Это был период бесцветных дней, одиноких ночей и бес-

смысленного времяпровождения. Швейцарский городок Гштадт -это чудесный уголок, в этом городке у меня был великолепный домик в горах. У меня было много состоятельных друзей из различных стран мира, которые наслаждались жизнью. Летом я мог каждый день сколько угодно летать на пароплане, а зимой на горных лыжах. Самым главным решением для меня в то время было выбрать, в каком изысканном ресторане я буду ужинать. Фактически, жизнь превратилась в бесцветное существование.

***"Я был готов рискнуть всем своим состоянием и начать путь к новой мечте".***

Моя жизнь была пуста, я ничего не делал. В то время как мои друзья были безумно счастливы, я лишь только делал вид, что счастлив и жил с чувством неудовлетворенности собой. Все, о чем я только думал в то время, это новое дело. Я был готов рискнуть всем своим состоянием и начать путь к новой мечте. Моя жена не хотела рисковать деньгами, а мечтала о спокойной жизни. В конце концов, наш брак закончился разводом.

Я снова вернулся к работе и встретил человека, который разделяет мои убеждения, что богатство это средство достижения цели. Бог справедлив.

## **Начиная заново**

Впервые за десять лет я начал жить по-настоящему, потому что я строил мечту для себя и людей, а не просто писал книги о прошлом. Хотя не очень-то разумно делать для других то, что они сами должны делать для себя. Если вы будете давать деньги тем, кто этого не заслуживает, то превратите свою жизнь в кошмар. Я совершал эту ошибку много раз.

Не проходит и недели, чтобы я не встретил как минимум одного мужчину или женщину, которые отказываются работать в МЛМ, потому что они потратили годы, чтобы получить постоянный доход, а потом этот доход получил их партнер в браке, которому они доверяли. Многие настолько разочарованы, что не видят смысла начинать заново. Но по собственному опыту могу сказать, что удовлетворение появляется, когда вы достигнете не-

что большего, чем личные материальные цели.

### **Принимаем правильную установку**

Как же создать необходимую установку на лучший год в сетевом маркетинге и на всю жизнь? Во-первых, полностью посвятите себя достижению какой-либо большой цели. Заметьте, не чему-то простому, а действительно чему-то стоящему. Нужно с самого начала стремиться к большему. Естественно, чтобы достичь чего-то большего, необходимо об этом думать и к этому стремиться. Да, я начинал с нуля, но я хотел заниматься делом, в котором видел неограниченный потенциал. Я решил для себя, что если я чем-либо занимаюсь, то это должно быть что-то с действительно большим потенциалом. МЛМ - именно такой бизнес, где вы можете достичь больших вершин. Но для этого их нужно видеть. В противном случае, вы с самого начала оказываетесь в психологической ловушке. Кроме цели, которая выше личных интересов, необходимо видеть потенциал. И помните, что недостаточно стремиться только лишь к богатству. Вы также должны создавать что-то для других.

Следующее, что вам необходимо сделать, чтобы принять правильную установку для построения организации, это еще раз проанализировать информацию о компании и продукции. Честно ответьте самим себе на эти вопросы:

- Принесет ли людям пользу (в виде финансов или чего-то другого) подключение к вашей компании?
- Верите ли вы, что распространение вашей продукции может изменить мир к лучшему (улучшить здоровье, внешний облик или принести какую-либо другую пользу)?
- Может ли обычный человек достичь финансового успеха, став дистрибьютором в вашей даунлайн?
- Начинаете ли вы работать в компании, которая только начинает свою деятельность или вы определили новые пути развития компании с опытом работы?
- Уважаете ли вы ваших лидеров, корпоративных и лидеров на уровнях, и уверены ли вы, что они всегда принимают правильные решения?

- Предоставляет ли ваша компания равные условия для всех, чувствуете ли вы гарантию, что «большие шишки» не имеют преимуществ?
- Доставляет ли вам радость процесс поиска решения сложных задач?
- Готовы ли вы связать свое будущее с работой в компании настолько, чтобы вы могли рекомендовать компанию и продукцию вашей семье и друзьям?

Если вы ответили "нет" хотя бы на один вопрос, еще раз проанализируйте компанию и продукцию. Если вы не "загорелись" этим бизнесом с самого начала, то не ожидайте, что это произойдет позднее. Более того, вы не достигнете того уровня финансового благосостояния, к которому стремитесь, если вы не увлечены самим процессом работы. Я сожалею, но это так.

Я предлагаю вам еще раз рассмотреть ваш бизнес. Если вы знаете лидеров компании и понимаете компенсационный план, если вы пользуетесь продукцией и услугами, которые предоставляет ваша компания и уверены в их высоком качестве, и если вы действительно хотите достичь многого в будущем, то пришло время начать. Те, кто не увлечены ни бизнесом, ни продукцией, не смогут достичь фундаментального богатства в индустрии, в основе которой - любовь к своему делу, полная самоотдача и энтузиазм.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Если вы действительно верите в продукцию и компанию, то вы готовы к вашему лучшему году в сетевом маркетинге. В следующей главе мы будем говорить о том, как следовать этим установкам. А пока прочитайте эту информацию о правильной установке, которая нужна для осуществления мечты:

- Забудьте о прошлом и не слишком беспокойтесь о будущем. Вы строите свое будущее сейчас. Возможно, на вас может влиять ваше прошлое, но оно не должно стоять на пути к успеху. В этом отношении д-р У. Глассер прав, в отличие от большинства своих коллег. Мое прошлое состояло из сплошных ошибок, пока я не решил кое-что изменить, чтобы достичь успеха.

- Будьте готовы много работать. Наверное, вы слышали выражение: ничто не дается даром. Это факт. Если бы этот бизнес был легким, все, кто бы им занимался, стали миллионерами.
- Вы должны стать настоящим профессионалом сетевого маркетинга, который верит и любит свое дело и продукцию.
- Внимательно изучите свою компанию и продукцию. Изучите все: становление, предыдущий опыт и репутацию основателей компании, структуру компании, компенсационный план, опыт работы компании на рынке, отзывы потребителей о продукции и так далее.
- Будьте честны сами с собой. Если вы не увлечены этим или вы чувствуете, что не готовы работать в таком режиме, то, возможно, этот бизнес не для вас.
- Почувствуйте радость от самого процесса работы, а не от конечного результата. Наслаждайтесь путешествием к успеху.

## **Глава 9**

### **Следование своим установкам**

***"Успех в МЛМ чаще всего зависит от отношения к делу, а не от каких-либо способностей"***

Когда-то я очень злился, когда слышал утверждения священников "Грядет конец света!" Я не верю, что кто-то знает, когда это произойдет, а мой собственный анализ Ветхого и Нового Завета свидетельствует, что там нет никакой конкретной информации, когда это случится. И поэтому я придумал собственное утверждение "Не говорите, что конец света грядет, скажите точно, когда это произойдет!" Если судить по теле- и радиопередачам, газетным статьям, веб-страницам, то приходит в голову мысль, что "Хорошая новость это не новость". Всегда привлекают внимание негативные новости. Но для меня плохие новости не являются стимулом. В действительности, негативные новости оказывают противоположное действие: я достигаю меньших результатов в работе. Чтобы достигать хороших результатов в сетевом маркетинге,

вам нужно быть искренним и честным, нужно быть энтузиастом своего дела. От вас к людям должна идти позитивная энергия и чувство уверенности, что работа в компании и продукция компании действительно изменит их жизнь к лучшему. Вы же слышали, что энтузиазм заразителен? Так и есть. И именно это вам следует делать: передавать ваше увлечение бизнесом и продукцией другим людям.

### **Отказ и уход из бизнеса**

Отказ и уход людей из бизнеса - это одна из самых больших трудностей, с которыми сталкивается каждый сетевик. Большинству людей трудно смириться с отказом. И это неудивительно, ведь желание получать лишь позитивные эмоции вполне естественно. Мы все хотим, чтобы люди положительно воспринимали наши предложения, но в сетевом маркетинге отказ часто может стать причиной разочарования. Когда друзья даже не проявляют интереса к тому, чем вы занимаетесь, или не приходят на презентации, то вы можете впасть в депрессию. Может случиться и так, что вы подписываетесь под кем-то, кто горит желанием работать, а потом теряет интерес к делу, переходит в другую компанию или совсем бросает МЛМ.

***"Не задумывайтесь об отказах и уходе людей из бизнеса, продолжайте идти вперед"***

Дело в том, что большинство людей не захотят заниматься этим бизнесом. Как я отмечал ранее, это бизнес чисел. Вам нужно рассказать об этом бизнесе многим-многим людям, прежде чем вы подпишете хотя бы одного человека - в среднем, чтобы подключить одного, нужно просеять 30 человек. И даже из числа подписавшихся останется 25%. Несомненно, эти факты могут привести к появлению негативных мыслей. Поверьте, никто лучше меня не знает, как отказ и уход людей могут повлиять на ваши установки. Иногда с этим трудно справиться. Но существует ряд действий, благодаря которым можно поддерживать необ-

ходимые установки и продуктивность работы.

### **Не поддавайтесь депрессии**

Возможно, это покажется вам слишком просто, но если вы чем-то разочарованы или угнетены, если вы готовы уйти из бизнеса, то выход один - двигаться дальше. Не поддавайтесь, когда вам отказывают или уходят из бизнеса, просто идите вперед. И ни при каких обстоятельствах не принимайте отказ на свой счет. Если вы расстроены, скажите самому себе прекратить думать о плохом и начните мыслить позитивно. Контролируйте свои мысли и установки и, если они приобретают негативный оттенок, постоянно корректируйте свое отношение к бизнесу.

Взгляните на ситуацию под другим углом, если кто-то отказывается от вашего предложения или теряет к нему интерес через некоторое время, то, по крайней мере, вы не потратили на этого человека слишком много времени. Постарайтесь найти кого-то, кто увлекся бы этим бизнесом, и продолжайте работать. Дело в том, что вы обязательно найдете таких людей. Они вокруг вас. Я это точно знаю, потому что я нашел их - с их помощью я заработал состояние. Но для этого необходимо упорно работать. И вы должны мыслить позитивно: чем больше ответов "нет", тем скорее вы услышите ответ "да". Может быть, это упрощенная схема, но она работает.

### **Ваш партнер/наставник**

Чтобы не терять позитивный настрой, вам будет нужна поддержка вашего вышестоящего партнера. Я гарантирую, что он знает, какие чувства вы испытываете. Поговорите с ним/ней об этом. Пусть он поможет вам вновь увидеть перспективу. Помните, что вышестоящие лидеры тоже беспокоятся о вашем будущем. Они хотят, чтобы вы достигли успеха. Они не хотят, чтобы вы уходили из бизнеса. Именно поэтому я всегда говорю, если вам нужна поддержка, обращайтесь к партнеру.

Мой телефон знает каждый человек в моей даунлайн, и я с радостью даю мой номер всем, кто хочет поговорить о нашей замечательной индустрии. Я хочу, чтобы дистрибьюторы моей организа-



ции обращались ко мне за поддержкой. Я знаю, какой разрушающий эффект может нанести депрессия или разочарование. И я знаю, что я могу помочь. Точно так же вам поможет ваш партнер.

### **Не отравляйте свою даунлайн**

**В** процессе построения организации, не допускайте, чтобы у кого-либо из ваших дистрибьюторов сложилось впечатление, что вы разочаровались в бизнесе. Очень важно, чтобы люди мыслили позитивно. Если они почувствуют, что вы больше не верите в свое дело, то это может иметь серьезные последствия и в скором времени разрушить все, что вы с таким трудом построили.

### **Проблемы, с которыми сталкиваются профессионалы**

Как представитель традиционной профессии, например, врач, адвокат, стоматолог и так далее, принимает правильную установку для работы в сетевом маркетинге? Эти люди начинают работать в МЛМ, имея определенный статус, престижную профессию и место работы. Многие из них видят в МЛМ возможность избежать стрессов, ненормированного рабочего дня и небольшой, по меркам МЛМ, зарплаты. Но они уже привыкли к своему статусу и положению, и поэтому, конечно же, могут почувствовать разочарование или впасть в депрессию, если их коллеги, друзья или просто незнакомые люди не поддерживают их решение работать в МЛМ. Более того, в МЛМ им приходится начинать все с нуля. Эти люди должны очень четко представлять себе, что этот бизнес изменит их нынешние обстоятельства и даст им возможность вести тот стиль жизни, к которому они стремятся.

Я всегда рекомендую людям таких профессий использовать свой статус как преимущество. Каждая профессия дает людям возможность встречаться с большим количеством потенциальных клиентов. Естественно, это преимущество. Тот факт, что в своем деле они профессионалы, также увеличивает их шансы на успех - им больше верят. Клиенты будут более склонны выслушать их рассказ о продукции или компании. Будет намного ра-

зумнее, если эти люди сразу расскажут, что они сами занимаются этим бизнесом, а не помогают супругу/супруге. Они должны также верить в компанию и продукцию, как и все остальные.

### **Целый год без новостей**

Кроме решения не обращать внимания на отказы и нежелание людей продолжать бизнес, серьезный сетевик должен принять еще одно решение - прожить год без новостей. Я понимаю, что для многих людей это неприемлемо, потому что Си-Эн-Эн, газеты, программа "Новости" стали неотъемлемой частью их жизни. Когда вы зарабатываете большие деньги, все вышеперечисленное - это бесценные источники информации, потому что из них вы узнаете, кто нуждается в помощи. Но пока вы не получаете больших доходов, новости не имеют никакой ценности. Голод, убийства, терроризм, нищета, СПИД, землетрясения - подобные новости никак не дадут вам настроиться на положительную волну. Такое же действие оказывает и Интернет. Чтобы не допускать отрицательных мыслей, которые могут негативно повлиять на построение бизнеса, старайтесь всегда смотреть на жизнь оптимистически. Вы можете подумать, что новости не влияют на вашу работу, но вы даже не представляете насколько велико это влияние. Вы мне не верите? Внимательно прочитайте следующий пример того, как новости могут влиять на психологические установки. Если вы подумаете над этим, то поймете, что я имею в виду.

### **Только плохие новости**

Недавно я смотрел документальный фильм об увлечении молодежи пирсингом - прокалыванием ушей, бровей, носа. Целый час зрителям рассказывали о современной молодежи и показывали подростков с деформированной кожей. Этим юношам и девушкам задавали вопросы об их грязных танцах и причинах, которые заставляют их принимать наркотики и так деформировать свое тело. Звуковым фоном фильма были непрекращаю-

щиеся звуки электронной музыки, которая, по-видимому, нравится этим подросткам. И слова и мелодия создавали гнетущее впечатление. В фильме говорилось, что каждый человек в возрасте от 12 до 20 лет был членом какого-либо неформального молодежного общества. Несколько парней, щеки которых были проколоты рыболовными крючками, говорили о приятных ощущениях, когда боль вызывает выброс в кровь эндорфинов. Основной идеей фильма была мысль о том, что мы не имеем представления, в каком направлении идет сегодня молодежь.

***"Если я мыслю негативно, то, вероятнее всего, я рекрутирую меньше дистрибьюторов и продам меньший объем продукции".***

Должен признаться, что эта программа меня взволновала, поскольку до этого я никогда не задумывался о проблемах молодежи. Мне не давала покоя мысль о том, что целое поколение молодых людей выбирает сомнительный путь самовыражения. Не могу сказать, чтобы я был шокирован, поскольку в СМИ часто говорят о подобных вещах, но все равно эта мысль постоянно беспокоила меня. Подростки всегда одинаковы, и, будучи подростком, я тоже совершал типичные для этого возраста поступки. Но антивоенные демонстрации нашей юности это пустяки, по сравнению с безнадежностью, отсутствием цели в жизни и издевательствам над собственным телом, что было показано в фильме. Что ждет во взрослой жизни сегодняшних подростков, которые делают пирсинг языка и прокалывают щеки рыболовными крючками?

Что это за садомазохистская мода, и почему я не замечал, что она настолько распространена среди молодежи? Все эти вопросы не давали мне покоя.

И потом меня осенило. Я снова стал жертвой процесса, от которого я прошу вас отказаться - просмотра плохих новостей. Ведь я знаю очень много молодых людей в США и Канаде, и большинство не имеют черных татуировок на лице и не носят кольцо в носу. А среди тех немногих, кто увлекается этой модой, сколько человек будет ходить в таком виде в 30 лет?

Я принадлежу к тем 76 миллионам, которые забрасывали камнями расистов и курили наркотики, слушая музыку фанк. Многие из моих друзей, которые потом стали священниками, врачами,

учителями, принимали участие в демонстрациях против войны во Вьетнаме и хулиганили на улицах. Мы называли это проявлением характера. Два самых ярких неформала из моих друзей сейчас руководят центром избавления от алкогольной зависимости, а девушка, которая провела год в психиатрической клинике после передозировки ЛСД, сегодня - уважаемый ветеринар.

Конечно, вероятность того, что миром скоро будут править подростки с рыболовными крючками в теле, так же мала, как и вероятность того, что на этой неделе наша планета столкнется с астероидом. Но если я мыслю негативно, то, скорее всего, я рекрутирую меньше дистрибьюторов и продам меньший объем продукции. Мы должны сосредоточиться на тех вещах, которые можем контролировать, потому что успех в МЛМ чаще всего зависит от отношения к делу, а не каких-либо способностей.

### **Избегаем негативного**

В последней части этой книги вы найдете систему из 25 недель позитивного мышления и утверждений, направленных на то, чтобы научить вас, вдохновить и дать вам стимул к работе в течение первых шести месяцев вашего лучшего года в МЛМ. Но до того, как перейти к позитивным концептам, очень важно, чтобы вы поняли, что необходимо избегать всего того, что может отвлечь вас от цели. Как я уже говорил, самый главный отвлекающий момент - это новости. Ничто не разрушит ваш лучший год в сетевом маркетинге быстрее, чем ежедневная порция насилия, террора, убийств, землетрясений, глобального потепления и голода. Руководители мультимедиа понимают, что людям интересны сенсации, о которых сообщается в негативных новостях. Именно поэтому на первом месте всегда негативные новости, которые прерываются на рекламу машин и газировки.

***"Очень важно следовать своим установкам, позитивным установкам".***

Я понимаю, что у вас может сложиться впечатление, что я пропа-

гандирую социальную безответственность, призывая сетевиков отказать от новостей в течение года. Как раз наоборот. Я говорю о том, что вам необходим один год в течение которого вы полностью сосредоточитесь на своей цели, и таким образом сможете избежать негативного эффекта новостей. Дело в том, что действительно важную новость, плохую или хорошую, вы узнаете в любом случае от вашего соседа, родственника или знакомого. Но вы все равно должны стараться избегать негатива. Кстати, когда вы будете зарабатывать миллион долларов в год, то у вас появятся деньги, чтобы каким-то образом разрешить волнующие вас проблемы. Но чтобы начать зарабатывать такие деньги, вы не должны обращать внимание на то, что может вас отвлечь или расстроить.

Поэтому, откажитесь от новостей и сосредоточьтесь на бизнесе, потому что ваше отношение к нему, позитивное или негативное, все равно передается людям. А когда через год информационной изоляции вы снова захотите узнать о бедствиях в мире, у вас будет возможность выписать чек и помочь нуждающимся людям, а не страдать от чувства собственного бессилия. Очень важно следовать своим установкам - позитивным установкам, но кроме этого необходимо стараться избегать ненужного негатива. А может оказаться, что через год вы и не захотите снова включить Си-Эн-Эн.

### **Причины оптимистического отношения к МЛМ**

Ниже вы найдете список причин, почему сетевой маркетинг является замечательным бизнесом:

- В МЛМ вы ничем не рискуете - в этом бизнесе вам почти не нужен стартовый капитал. Для того, чтобы начать работу, большинству компаний требуется стартовый капитал.
- Вы можете заниматься МЛМ, не выходя из дома. Это особенно хорошо для людей с маленькими детьми, они могут воспитывать их сами, а не нанимать няню. Этот бизнес также хорош для людей, которые хотят работать на себя и на своих собственных условиях. Также сетевой маркетинг - идеальный бизнес для людей, которые ненавидят добираться на неинтересную работу.

- В МЛМ не существует границ вашему доходу - врачи, адвокаты и т.д. получают зарплату за фактически выполненную работу. Принцип рычага - вот что отличает сетевой маркетинг от любой другой профессии.
  - В МЛМ не играет роли красота или высшее образование. Этот бизнес предоставляет равные возможности всем, кто хочет в нем работать.
  - МЛМ дает вам возможность самим распоряжаться своим временем. Компания берет на себя производство продукции, ее доставку, бухгалтерию - вам не нужно ни о чем беспокоиться. Вы просто ищете потенциальных дистрибьюторов и обналичиваете чеки.
  - МЛМ должен приносить удовольствие. Здесь нет места стрессам. Если же вы испытываете беспокойство, значит, вы что-то делаете не так. Вы просто рассказываете людям о чудесной продукции и бизнес-возможности. Это несложно. Люди или проявляют интерес, или нет. Если они заинтересованы, великолепно. Если нет, не останавливайтесь, идите дальше. Не надо подвергать себя стрессам, которые свойственны людям традиционных профессий.
  - Если вы воспользуетесь моими советами, то через год вы сможете зарабатывать сотни тысяч долларов. Вы сможете зарабатывать миллион долларов. Но вам нужно работать по моей системе. Этот подход срабатывает - я этому наглядный пример. С успехом приходят признание и восхищение. МЛМ индустрия действительно отмечает успехи и награждает лучших. Необходимо признать, что все хотят быть в центре внимания, и чем больше людей вас знает, тем лучше.
- Несомненно, что как успешный сетевик, вы захотите, чтобы о ваших достижениях узнали и другие. Вероятно, вы будете путешествовать по свету, рассказывая всюду об этом бизнесе: вот еще одно преимущество МЛМ.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Вам нужно следовать своим установкам несмотря ни на что.

Иногда, вам может показаться, что это невозможно, но это возможно. Те, кто следует положительным установкам, добиваются успеха и зарабатывают в МЛМ большие деньги. Что касается установок, необходимо помнить следующее:

- Если вы занимаетесь этим бизнесом, вам необходимо настроиться на позитивное мышление и делать все с энтузиазмом. Люди должны видеть, что вам нравится работа в сетевом маркетинге.
  - Отказ и уход людей из бизнеса являются неотъемлемой частью построения организации. Это похоже на процесс продажи, много раз вы услышите "Нет". Но когда-то ответ будет "Да". Будут люди, которые уйдут из бизнеса, но будут и те, кто будет упорно работать с полной самоотдачей и энтузиазмом.
  - Не впадайте в депрессию. Продолжайте работать. Можно сидеть и ныть, что ничего не получается, а можно идти вперед навстречу успеху.
  - Ваш партнер/наставник должен поддерживать ваш положительный настрой.
  - Не говорите ничего, что может негативно повлиять на дистрибьюторов вашей даунлайн.
- 
- Люди, которые занимают определенное положение в обществе, должны использовать свой статус для построения успешного МЛМ бизнеса.
  - Чтобы избегать негативных мыслей, откажитесь на год от просмотра, прослушивания и чтения новостей.
  - Сосредоточьтесь на том, что вы можете контролировать. Заблокируйте негативные мысли. Они выкачивают из вас драгоценную энергию.
  - Пользуйтесь всеми преимуществами МЛМ.

## **Глава 10**

### **Ваш худший год в сетевом маркетинге**

***"По статистике, треть или половина сетевиков проходят через развод".***

УДИВИТЕЛЬНО, ЧТО В НАШЕЙ ИНДУСТРИИ ЕЩЕ НИКТО не затрагивал такой важный вопрос, возникающий во всех успешных организациях, - браки и разводы. Я часто беседую с мужчинами и женщинами, которые рассказывают мне одни и те же "ужасы" о разорванных отношениях и потерянных деньгах. Люди теряют миллионы долларов, когда в результате развода супруг или супруга оттяпывает их накопления, на которые они не имеют никаких прав. Цель этой главы - указать на факты, которые могут помочь вам избежать этой неприятной ситуации или помочь тем, кто испытывает подобные затруднения. Что-то покажется очень простым, а о чем-то люди даже не задумываются, пока не становится слишком поздно. Мне кажется, что за последние двадцать лет, я выслушал все возможные ситуации.

По статистике, треть или половина сетевиков проходят через развод. Этот показатель может быть выше среди тех, кто зарабатывает действительно очень большие деньги. Но МЛМ отличается от других сфер занятости, потому что пассивный доход не является зарплатой. Это деньги, которые продолжают приходить в семью, благодаря работе других людей, даже если брак распадается. И справиться с этой проблемой достаточно сложно.

Далее, среди дистрибьюторов каждой МЛМ-даунлайн всегда будут люди, у которых более тесные отношения с кем-то одним из семейной пары. Здесь мы говорим не о компетенции супругов, а об их отношениях с дистрибьюторами. Судья может выслушать целый ряд свидетелей, и у всех будет разный взгляд на ситуацию. Некоторые клянутся, что лишь один из супругов помогал дистрибьюторам, а другие будут утверждать, что всю даунлайн построил его оппонент. В результате свидетельских показаний ситуация окончательно запутывается. Да, кто-то может втайне преследовать и личный интерес, например, увести вашу жену и ваши деньги!

Вы видите, насколько развод усложняет жизнь, особенно в ситуации, когда двое человек годами работали вместе, чтобы построить большую даунлайн. Кто работал больше? Или им нужно поделить все пополам - 50 на 50? Все зависит от людей и от ситуации. В некоторых случаях оба супруга согласны, что они принимали приблизительно одинаковое участие в построении бизнеса, по-



этому они могут договориться, как поделить поступающие доходы. А что делать, если так не происходит? Что, если один человек приложил больше усилий для развития бизнеса, чем другой, и поэтому не склонен отдавать половину будущих доходов?

## **Новый брак**

Я знаю многих мужчин и женщин, которые стали владельцами больших состояний благодаря непродолжительному браку, где они старались завоевать не сердце супруги или супруга, а его/ее доход. Давайте рассмотрим такую ситуацию детальнее. Вот как часто разворачиваются события. Джеф разведен, у него есть великолепная возможность начать MLM бизнес, и несколько лет своей жизни он тратит на построение огромной даунлайн. Поскольку он не женат, а дети уже выросли, все свое время он посвящает бизнесу. Через три года он зарабатывает 100 000 долларов в месяц.

Джеф замечает, что, непонятно по каким причинам, на него начинают заглядываться красивые женщины, которые до этого никогда не обращали на него внимания. Некоторые из них просто не дают ему проходу.

Возможно, Джеф понимает, что флирт напрямую связан с его финансовым положением, а может быть, и нет. Сейчас это не главное, главное - он может наслаждаться обществом молодой жены. Кстати, такая же ситуация может возникнуть и у женщин, достигших успеха в MLM, когда они не отказываются от ухаживаний симпатичных молодых людей. Нам всем нравится внимание красивых людей. Так уж мы устроены.

Поэтому, независимо от того, понимает ли Джеф, что мотивацией его будущей супруги могли стать его деньги, или он убеждает себя, что в последние десять лет он стал привлекательнее и сексуальнее, он женится на девушке своей мечты. Единственное, в чем он может быть уверен, что наибольшее достижение в его жизни на данный момент - это пассивный домашний доход, который он заработал еще до встречи с новой женой. Вероятно, она уже работает в компании и даже создала небольшую даунлайн, что

еще сильнее привязывает Джефа к ней, поскольку у них общие интересы. Да и встретились они только потому, что он настолько занят работой, что общается в основном только с дистрибьюторами компании. Его личная жизнь неразрывно связана с компанией.

После женитьбы Джеф постепенно начинает вводить супругу в курс дела. Его жена начинает работать и общаться с его дистрибьюторами. Помните, что организация была построена еще до встречи Джефа с его прекрасной половиной. Новая жена Джефа не нравится многим лидерам первой линии, но Джеф все равно оказывает поддержку своим друзьям, в то же время стараясь убедить их принять его супругу.

Через несколько лет Джеф понимает, что их брак больше не может существовать. На этом этапе он уже знает разницу между MLM индустрией и традиционным бизнесом: его жена имеет право на половину его доходов от бизнеса. Как правило, он узнает этот факт от ее адвоката. Сам того не желая, он поставил ее на позицию лидера, и теперь десятки людей будут утверждать, что именно она помогла им добиться успеха.

Судья не разбирается, что ни один из тех, кто выступает в поддержку жены Джефа, не достиг успехов в сетевом маркетинге до их женитьбы, как не понимает он и того, что вся даунлайн построена вокруг лидеров, которые тоже работали в компании еще до их брака. Если умелый адвокат сможет привести в суд для дачи показаний всего двадцать человек из двадцатитысячной даунлайн, и они засвидетельствуют, что с ними работала жена Джефа - все! До свиданья, даунлайн. Судьи навряд ли поймут, что в солидной компании даунлайн - это бездонный источник доходов. Проблема усложняется еще и тем, что многие лидеры включают супруга /супругу в соавторы аудиокассет, книг, маркетинговых материалов. И в результате получается, что огромный доход, который был создан задолго до свадьбы, был создан совместными усилиями.

***"Тысячи людей потеряли половину их пассивного домашнего дохода или даже больше в результате развода".***

## **Незаслуженное признание**

Этот сценарий становится еще жестче по отношению к успешным женщинам в МЛМ. Иногда случаются ситуации, когда признание успеха достается не тому, кто этого действительно заслуживает. Я был свидетелем того, как в 80-х годах женщина построила одну из самых больших организаций в нашей компании. Она много работала, несмотря на скептическое отношение к этому бизнесу ее мужа. Несмотря на то, что она воспитывала детей, обеспечивала семью, работала волонтером в местном приюте, она создала организацию, которая приносила ей 20000 долларов в месяц.

За неделю до ежегодной конвенции ее муж соизволил подключиться к бизнесу. Те из нас, кто знали, что Джейн достигла всего без его помощи, были поражены, когда увидели, как ее муж выходит на сцену и вместе с ней принимает награду, которую он не заслужил. К нашему изумлению, его слова благодарности прозвучали как победная речь героя к восторженной публике. С этого момента очень многие дистрибьюторы поверили, что именно этот человек сделал всю работу. Они до сих пор жеманаты, что очень хорошо для Джейн, принимая во внимание финансовый аспект. Если бы они решили развестись, то он бы просто прокрутил в суде кассету с его победной речью на конвенции, и вид восторженной публики мог бы заставить судью принять неправильное решение.

## **Развод в МЛМ**

Тысячи людей потеряли половину их пассивного дохода или даже больше в результате развода. Многие после пережитого не хотят снова заниматься сетевым маркетингом. Я лично знаю нескольких. Что же необходимо сделать, чтобы избежать возможных опасностей развода в МЛМ?

К сожалению, если вы начали строить организацию, состоя в браке, то сделать можно не так уж и много. И, конечно же, нельзя отрицать вклад в дело супруги или супруга. Если мужчина ос-

тавляет супругу после десяти лет совместной жизни, потому что он нашел новую MLM компанию и не хочет делить состояние, то жене еще повезло, что он от нее уходит. Двадцать тысяч в месяц не вылечат жадность. Очень многие разводятся и вступают в брак снова, кто-то женится или выходит замуж только после того, как организация построена. Именно этим людям мне бы хотелось дать несколько советов.

В случае развода, когда речь идет о совместно нажитом имуществе, имущество, которое стороны имели до брака, не подлежит разделу. Однако, как мы видели, ситуация усложняется, поскольку супруг/супруга могут претендовать на участие в построении даунлайн. Хотя это может быть ложью, в суде такие утверждения выглядят достаточно правдоподобно, потому что, не забывая этого, судьи не разбираются в MLM.

## **Брачный договор**

Давайте вернемся в период ухаживания. Большинство людей не хотят осложнять отношения с любимым человеком разговорами о юридической стороне брака. Считается, что это указывает на отсутствие доверия и глубоких чувств. Кроме того, получается, что партнер, поднимающий этот вопрос, не исключает возможность развода. Такого мнения всегда придерживается новый супруг/супруга. Ерунда! MLM - нетрадиционный бизнес, в котором бывают случаи, когда те, кто ничего не сделал, претендуют на половину доходов. Поскольку это домашний бизнес, и оба супруга работают дома, судья, который ведет дело о разводе, должен заранее знать правду о ситуации, которая была до развода.

Чтобы подготовиться к возможному разводу, а это случается с большим количеством пар, нужно составить юридический документ, в котором будет описана существующая организация, и под именем каждого будущего супруга должны быть указаны имена лидеров его/ее первой линии на момент заключения брака. В случае развода, каждый из супругов должен получить доход, который получается в результате работы всех дистрибьюторов, которых он/она рекрутировали до брака. Те лидеры, ко-

которые присоединились к бизнесу после свадьбы, приносят дополнительный доход, который в случае развода делится пополам. Но каждый партнер должен добровольно отказаться от дохода, полученного в результате работы дистрибьюторов, рекрутированных супругом/супругой до брака. Я не адвокат, и это не юридический совет, но это рекомендация адвоката, который работает в МЛМ, и которого я очень уважаю.

### **Предупреждение**

Если, не дай Бог, вам предложили присоединиться к МЛМ компании после того, как вы и ваш(а) супруг/супруга решили развестись, не подписывайтесь и не начинайте строить организацию до окончания развода. НЕ НАЧИНАЙТЕ! Иначе, вам придется поделиться своим пожизненным доходом, как бы значителен он не был и как бы не был мал вклад вашего партнера.

### **Пара советов**

Я бы хотел закончить эту главу, предложив пару идей, о которых вы, возможно, никогда не задумывались. Когда вы создаете любые материалы для вашей компании, будь это книги, аудиокассеты, брошюры, веб-страницы или другие инструменты, о которых я уже говорил ранее, не ставьте автоматически на обложку имя вашего партнера, если он/она не принимали участия в этой работе. Признавая несуществующие заслуги кого-либо, вы, сами того не желая, загоняете себя в ловушку. Также вы запутываете дистрибьюторов своей даунлайн и будущего судью. Конечно, хочется быть идеальной парой, которая все делает вместе, но настоящие лидеры не требуют признания их несуществующих заслуг. Редко случается, что пары действительно работают вместе, но каждый партнер может получить половину всего, на чем стоит его/ее имя, даже если они ничего не сделали. Поверьте мне, это так.

Я понимаю, это очень тонкий вопрос. Может быть, поэтому вы и не читали об этом раньше в других книгах и статьях. Влюб-

ленные люди не будут разрушать эйфорию такими "приземленными" понятиями как здравый смысл и критическое мышление. Но ради вашего блага, позвольте мне опустить вас на землю. Каждый год вы становитесь старше. Я понимаю, что некоторые считают, что они как хорошее вино, которое с годами становится только лучше, и многие из нас действительно с годами выглядят лучше. Мне ужасно не хочется быть первым, кто расскажет вам правду, но факты таковы: если на вас обращают внимание молодые и красивые люди, то, возможно, их привлекает ваш доход в 100000 долларов в месяц. Я знаю, что в это очень трудно поверить - но поверьте, это так. Даже если вы великолепно выглядите и вам всего лишь 48 лет, двадцатипятилетняя девушка может быть очарована чем-то другим, а не вашей неотразимой красотой. Доверяйте всем, но будьте бдительны!

### **Еще пара советов**

Тропа сетевого маркетинга вымощена костями тех, кто пожертвовал всем ради короткого романа. Даже если вы станете Президентом Соединенных Штатов, то вы не можете ручаться, что ваш партнер не опубликует ваши личные дневники, потому что вы не понимаете, как можно вмешиваться в личную жизнь другого человека. Дай Бог, чтобы ваши бывшие подождали до вашей старости, когда вам уже будет все равно. Некоторые настолько жаждут быстро заработать лишние деньги, что могут опубликовать что угодно в бульварных изданиях, не задумываясь о ваших чувствах. Это самый худший сценарий.

Я бы никогда не осмелился дополнять великого В.Конгрива<sup>3</sup>, но в его произведениях есть одна строфа, которая требует корректировки. Он писал: "Hall has no fury like a woman scorned", (Ярость Ада не сравнится с яростью оскорбленной женщины). Я трактую это следующим образом. Эти слова он писал исключительно о женщинах и в другой эпохе. Современный вариант звучал бы так: "Ярость адского скандала может быть такой, что и 25000 долларов в месяц не утешат жертву скандала".

Подводим итоги. Если ваш супруг/супруга поддерживали вас,

когда вы стали заниматься МЛМ, то при разводе не скупитесь и обеспечьте содержание вашей бывшей семьи. Если вы еще женаты, но решение о разводе уже принято, то пока не подписывайтесь и подождите до окончания разводного процесса. Если вы не замужем/не женаты и добились в МЛМ больших успехов, то предложите вашему обожаемому будущему партнеру подписать все финансовые документы до брака и посмотрите на его/ее реакцию. Если он/она возмущены, то скорее всего он/она хочет получить половину всего, что не заработал (а). Подумайте здраво. Человек, который предъявляет права на половину всего, к чему он не имеет отношения, навряд ли та любящая половинка, которую вы ищете. Те, кто высказывают возмущение решением всех финансовых вопросов до брака, планируют получить то, что они не заслуживают, поскольку в брачном договоре заранее будет указано, кто построил организацию! Если они настаивают на свадьбе без подписания брачного договора, а вы все еще хотите связать себя брачными узами, почему бы вам не устранить все экономические стимулы и не отдать весь доход от даунлайн благотворительным организациям, а самим не начать вместе строить бизнес заново.

### **Последняя пара советов**

Правда вот в чем: самое главное, чего вы можете достичь в жизни - это построить династию, продолжать работать и работать продуктивно. Лучший способ узнать характер человека, которого вы полюбили, это сказать ему или ей, что вы решили начать строить бизнес заново вместе с ним/ней. Если они согласятся, великолепно. Если же нет, вам обязательно нужен брачный договор или нужно искать другого человека. Очень многие хорошие люди, которые не подумали об этих вещах, прожили свой худший год в сетевом маркетинге. Я это точно знаю.

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Печально, но факт: большая часть из половины пар, которые работают в МЛМ, разводятся. Ниже приведены несколько возможных ситуаций и рекомендации, как поступать в таких случаях:

- Возможно, вы построили значительный МЛМ бизнес еще до заключения брака, а после свадьбы ваш суп руг/суп руга принимали лишь номинальное участие в работе. Помните, что в случае развода, ваш супруг/супруга может претендовать наполовину пассивного дохода.
- Если двое человек начинают вместе строить бизнес с нуля, то будет справедливо, если доходы будут поделены пополам.
- Большинство судей не разбираются в системе МЛМ, поэтому не всегда просто убедить судью, что именно вы сыграли основную роль в построении бизнеса.
- Если вы находитесь на грани развода, и вы хотите подписаться в МЛМ компанию, то подождите до окончания бракоразводного процесса.
- Если у вас большая организация, и вы еще не нашли спутника жизни, не думайте что внезапно вы стали чрезвычайно привлекательны, очаровательны и обаятельны - хотя все может быть. Возможно, вы стали более привлекательны благодаря деньгам.
- Если у вас большая организация, до заключения брака обязательно подпишите с новым супругом/супругой брачный договор. Может это и не очень романтично, но зато верный способ определить, что привлекает вашего партнера - вы или ваши деньги.
- Чтобы проверить настоящий характер вашего будущего супруга/супруги, скажите ему/ей, что вы собираетесь отдать все свои доходы на благотворительность, а сами хотите вместе с ним/ней начать строить новый бизнес.
- Доверяйте всем, но будьте бдительны.



## Глава 11

### **Отсутствие семейной поддержки "Если ваш партнер против вас, то от кого же тогда ждать поддержки?"**

#### **СУПРУГ (СУПРУГА)/ПАРТНЕР, НЕ ОКАЗЫВАЮЩИЙ ПОДДЕРЖКИ**

- это проблема, которую необходимо решить в самом начале, иначе забудьте об успехах в МЛМ. Кажется, я ежедневно слышу жалобы от мужчин и женщин, что их жены или мужья категорически против их работы в сетевом маркетинге. Нет ничего хуже, когда даже близкие не верят в ваши мечты. И все равно, задавая мне вопросы об МЛМ, некоторые переходят с мобильным телефоном в другую комнату, чтобы их муж или жена не слышали эти разговоры. Эти люди часто говорят, что их партнеры очень недовольны тем, что они присоединились к нашему бизнесу, и что они не хотят разговаривать об этом с близкими, пока не начнут зарабатывать деньги. Очень немногие смогут достичь успеха и "начнут зарабатывать деньги" при отсутствии семейной поддержки.

#### **Утраченная тяга к приключениям**

Так что же делать в такой ситуации? Как осуществить свои мечты и цели, когда близкие нам люди отказываются поддержать нас? Что делать, если у нас уже случались неудачи? Значит ли это, что у супруги/супруга есть причины отказывать нам в поддержке? Именно эти вопросы, несомненно, задавали себе миллионы людей. К сожалению, они свидетельствуют о том, что желание принести себя в жертву берет верх над желанием достичь успеха. Америка и Канада стали великими державами, потому что целые семьи пересекали океаны и рисковали всем, ради лучшей жизни. Они сталкивались со многими трудностями и, фактически, принесли себя в жертву, чтобы обеспечить лучшее будущее своим потомкам. Если вы считаете, что МЛМ - это рискованный бизнес, представьте себе, что вы предлагаете вашим близким отправиться в неизведанные земли, не имея ничего, кроме небольшого запаса провизии и двух старых стульев. Как им эта идея? А ведь наши предки поступали именно так. Некоторые из них работали на земле, а кто-то из их потомков сегодня подписывает договора на

50 миллионов долларов или выступает в Конгрессе.

Что случилось с нашей тягой к приключениям? Это очень сложный вопрос, если учитывать различные социальные проблемы. На эту тему можно написать отдельную книгу. Но проблему об отсут-

ствии поддержки от близких людей можно обсудить и коротко. Поскольку никто не хочет этим заниматься, то это сделаю я.

### **Будьте честны с вашими близкими**

Всегда нужно говорить правду, какой бы горькой она ни была.

Большинство людей забывают об обстоятельствах, которые привели их к моногамии. Если вы из числа таких людей, то давайте вспомним факты.

Ваш партнер выбрал вас из нескольких сотен миллионов людей. Для него вы оказались самым главным человеком. Вашему партнеру нравилась ваша внешность, запах, походка, манера разговора, ваши мысли - даже то, как вы едите. Тогда вы никогда не ошибались. Вы были идеальны. Ваш партнер принимал ваши цели и мечты и решил связать с вами свою жизнь. Так что же произошло? Неужели вы внезапно превратились в неряшливого, болтающего вздор идиота, который все делает неправильно? Сомневаюсь. Может быть, вы просто потеряли чувство риска. Вероятно, вы знали, что легче всего сохранить мир, избегая конфликтов, а когда человек присоединяется к МЛМ компании, разгорается большой конфликт. Если у вас в душе уже тлеют десять конфликтов, то появляется одиннадцатый, и вы уже не в силах сдерживать свои чувства. Конфликт с супругом/супругой неизбежен.

Некоторые люди настолько ненавидят конфликты, что сдерживают свои эмоции десятилетиями, а потом нанимают киллера, чтобы избавиться от близкого человека. Очевидно, такие люди предпочитают провести жизнь за решеткой или умереть от смертельной инъекции по приговору суда, чем участвовать в конфликте, который возникает в результате здоровой конфронтации. Посмотрите вечернюю программу "Расследования", и вы услышите много историй мужчин и женщин, которые сидят в

тюрьме за убийство жены или мужа, которых оказалось легче убить, чем открыто выяснить с ними отношения. Ерунда. Честность лучше насилия; и, если уж на то пошло, развод тоже.

## **Жена Уолта Диснея**

Ключевое слово - честность. Возможно, до свадьбы вы были предпринимателем, любящим риск. Навряд ли вы сильно изменились. Так почему же так трудно убедить близкого вам человека поддержать вас в новом деле? Как получил поддержку своей жены Уолт Дисней? Он дважды обанкротился, пытаясь создать парк развлечений. Диснейленд должно быть, был самой невероятной мечтой, такой себе "Парк Микки Мауса"! Что заставило Диснея продолжать? Или, что еще более важно, что заставило его жену поверить в него? Я читал, что Уолт Дисней был честным и увлеченным своим делом человеком. Я подозреваю, что были времена, когда ему вновь и вновь приходилось убеждать жену, что идея с Микки Маусом действительно стоящая. Наверное, ему приходилось утешать ее, когда кредиторы впервые изъяли за неплатежи их дом и машину. Я уверен, что когда Уолт Дисней потерял все во второй раз, он почувствовал негативное отношение жены к его делу. Но он не перестал этим заниматься, а его жена не бросила его. Я читал, что она была очень умная женщина, с сильным характером. Но у Диснея была мечта, и желание осуществить мечту помогло преодолеть скептическое отношение его жены.

## **Фактор неудачи**

Первое, что вам нужно сделать, это напомнить своему партнеру, что на ошибках учатся и признать, что в неудачах есть и ваша вина, а не обвинять во всем других. В целом, мы не делаем выводов из успешных действий, мы вообще очень редко ценим успех. Очень многие победители денежных лотерей быстро остаются без денег, потому что они ничем не рисковали ради богатства. Каждый раз, когда кто-то терпит неудачу, из этого нужно извлекать уроки, и эти уроки - бесценные шаги на пути к успеху. Поэтому, во-первых, надо напом-

нить супругу/супруге, что когда-то они верили в ваши способности, и вы все еще можете их проявить, при условии, что они вас поддержат. Во-вторых, вам необходимо напомнить им, что неудачи - это тоже опыт. Вы можете потерпеть поражение еще десять раз, прежде чем вам улыбнется удача, так что же? Успех стоит этого. Честно говоря, вы оба можете прийти к выводу, как это случилось со мной, что путь к успеху намного интереснее, чем сам успех.

### **Просите о поддержке**

Сядьте рядом со своим партнером и попросите его/ее о поддержке. Уверенно и настойчиво попросите их поддержать вас в новом деле. Напомните о ваших прошлых обещаниях друг другу. Говорите честно и открыто, что вам нужна их поддержка. Если вы не можете решить эту проблему мягкими уговорами, идите к психологу и попросите проанализировать ваши взаимоотношения. Иногда действительно нужна помощь профессионала в качестве нейтрального советчика или слушателя. Если вам не удалось получить поддержку вашего супруга/супруги, то это может свидетельствовать о серьезных проблемах в ваших отношениях. Некоторые просто сознательно идут на конфликт. Это случается редко, но кому-то важно просто одержать в споре победу, независимо, прав он/она или нет. Для тех из нас, кто предпочитает мир и гармонию в семье, такой вариант хуже всего. Если один из супругов сознательно идет на конфликт, построить гармоничные отношения практически невозможно.

### **Представьте аргументы**

Будет справедливо, если ваш супруг/супруга зададут вам несколько вопросов о вашей компании - эту информацию вы должны знать в любом случае. Например: Кто владеет новой МЛМ компанией и как часто в прошлом они добивались успеха? Каков капитал компании? Сколько зарабатывает ваш спонсор? Является ли продукция вашей компании уникальной, запатентована ли она или все это очередная махинация? Как вы собираетесь действо-

вать в этот раз, чтобы избежать предыдущих ошибок?

На эти вопросы необходимо ответить честно. Если они вас раздражают или вы не можете дать на них положительные ответы, возможно, вам следует поискать лучшую компанию. Если вы уже несколько раз потерпели неудачу, то ваш партнер имеет право беспокоиться, не является ли все это очередной финансовой пирамидой, и сможете ли вы осуществить задуманное. Если вы не можете представить своему партнеру кого-то из вышестоящих лидеров, кто зарабатывает большие деньги, кто честно ответит на все вопросы и может оказать вам поддержку, возможно, ваши близкие имеют все основания скептически относиться к вашей компании. В бизнесе отсутствие семейной поддержки является тем фактором, который часто приводит к неудачам. С другой стороны, ваш партнер может оказаться вашим самым надежным союзником, если он задает вам правильные вопросы.

### **Что делать, если вас все равно не поддерживают?**

Если вы испробовали все разумные способы получить поддержку вашего близкого человека, но, все равно, не достигли желаемого, хотя компания достаточно солидная, пришло время задать себе важный вопрос. Являются ли мои семейные отношения, независимо оттого, хороши они или плохи, более важными для меня, чем моя мечта достичь успеха в бизнесе? Решать вам. На этот вопрос-никто кроме вас не ответит, вы должны дать ответ самостоятельно, особенно если чувствуете, что несчастливы. Я всегда считал, что отношения между людьми намного более важны, чем любые жизненные цели. Но, если ваш партнер идет на конфликт и не хочет выслушать вас, когда вам нужна его/ее поддержка, если для близкого вам человека важнее одержать верх в споре, независимо, прав он или нет, когда вместо заботы и поддержки вы сталкиваетесь с насмешками и презрением, пришло время пересмотреть ваши отношения.

Не злитесь, просто дайте эту книгу вашему близкому человеку и попросите его прочитать эту главу. Стремление быть вместе с партнером и желание осуществить свои мечты - это разумная

комбинация. Тот факт, что несколько раз вам не удалось достичь желаемого, не является оправданием для вашего партнера, когда он/она пытается остановить вас на пути к успеху, тем более что вы сделали выводы из прошлых неудач. Возможно, вы не так привлекательны, как телезвезда, и у вас нет диплома престижного университета. Возможно, вы никогда не были хорошим спортсменом или танцором. Может быть, вы медленно переживаете пищу и боитесь водить машину. Но ваш партнер выбрал именно вас из миллионов других людей. У нас в Миссури говорят: "С кем пришел, с тем и танцуй!" С другой стороны, лучше разорвать ужасный брак и остаться с половиной имущества, чем продолжать так жить и потерять покой. Поверьте мне.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Поддержка семьи или просто близкого вам человека - еще один очень важный фактор успеха в сетевом маркетинге. Без поддержки у вас ничего не получится. Если у вас нет поддержки супруга/супруги, подумайте о следующих моментах:

- Убедитесь, что у вас есть полная информация об MLM компании, в которой вы хотите работать.
- Поговорите с вашим партнером честно и открыто.
- Признайте ваши прошлые ошибки, но скажите, что на ошибках учатся.
- Пусть ваш партнер задаст вам детальные вопросы о той компании, где бы вы хотели работать, а вы дайте на них честные ответы. Воспользуйтесь этой ситуацией, чтобы показать, что это действительно солидная организация, и что вы практически ничем не рискуете.
- Попросите, чтобы ваш супруг/супруга поддержали вас в этом новом деле.
- Если они отказывают вам в поддержке, хотя компания действительно солидная, возможно, рядом с вами не тот человек, кто вам нужен.

## Неделя 119

### Глава 12

#### Концепты изменения мышления

На одном из недавних семинаров, когда я два часа говорил об идеях, изложенных в этой книге, один мужчина поднял руку и задал вопрос, который можно было легко предсказать. Этот вопрос возникает каждый раз, когда я провожу тренинги с сетевиками, особенно на курсе, который я уже десять лет преподаю в университете Иллинойса. Этот мужчина задал вопрос: "Так чему же нам обучать наших дистрибьюторов, после того, как они подписались?" Я отвечаю всегда одно и то же: "Тому, что вы услышали за эти два часа. Учите их следовать системе, которой я научил вас".

Цель этой книги - представить вам систему, с помощью которой вы можете прожить свой лучший год в сетевом маркетинге. Как? Очень просто: изучите эти идеи, пользуйтесь ими и обучайте других пользоваться ими. Если вы не хотите рекомендовать эту книгу, создайте краткий обзор этих принципов и обучайте им. Мне все равно. Но я хочу, чтобы вы поняли, что материал, который вы прочитали, и есть то, чему я хотел вас научить. А как обучить этому других вы решаете сами. Некоторые рекомендуют прочитать эту книгу. Во многих компаниях эта книга входит в набор материалов для новичков. Некоторые из вас могут проводить еженедельный тренинг по телефону. Кто-то будет использовать Интернет, а кто-то будет рассказывать об этой системе на домашних презентациях. Неважно, как и где вы обучаете этой системе. Самое главное, чтобы вы воспользовались идеями этой книги на начальном этапе, поскольку они действительно работают. Именно так вы и должны обучать ваших людей. Я узнал об этих концептах от многих легенд нашего бизнеса и добавил к ним свои. Сейчас я предлагаю вам сделать то же самое.

Не менее важно научиться тренировать собственное мышление, что я называю "тренингом мозгов". Правильная карта мышления нужна вам и вашим лидерам больше, чем какие-либо дополнительные системы. Как и большинство людей на сегодняшний день, вы, наверное, не обладаете умом, который бы принес вам миллион долларов в месяц. Таким умом обладает Поль Ор-

## Неделя 120

бисон. Он получил 1,3 миллиона долларов в месяц, продавая услугу, которая у него стоила дороже, чем у конкурентов. Как ему это удалось? У него было правильное мышление.

важны, чем любые жизненные цели. Но, если ваш партнер идет на конфликт и не хочет выслушать вас, когда вам нужна его/ее поддержка, если для близкого вам человека важнее одержать верх в споре, независимо, прав он или нет, когда вместо заботы и поддержки вы сталкиваетесь с насмешками и презрением, пришло время пересмотреть ваши отношения.

Не злитесь, просто дайте эту книгу вашему близкому человеку и попросите его прочитать эту главу. Стремление быть вместе с партнером и желание осуществить свои мечты - это разумная комбинация. Тот факт, что несколько раз вам не удалось достичь желаемого, не является оправданием для вашего партнера, когда он/она пытается остановить вас на пути к успеху, тем более что вы сделали выводы из прошлых неудач. Возможно, вы не так привлекательны, как телезвезда, и у вас нет диплома престижного университета. Возможно, вы никогда не были хорошим спортсменом или танцором. Может быть, вы медленно переживаете пиццу и боитесь водить машину. Но ваш партнер выбрал именно вас из миллионов других людей. У нас в Миссури говорят: "С кем пришел, с тем и танцуй!" С другой стороны, лучше разорвать ужасный брак и остаться с половиной имущества, чем продолжать так жить и потерять покой. Поверьте мне.

### КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Поддержка семьи или просто близкого вам человека - еще один очень важный фактор успеха в сетевом маркетинге. Без поддержки у вас ничего не получится. Если у вас нет поддержки супруга/супруги, подумайте о следующих моментах:

- Убедитесь, что у вас есть полная информация об МЛМ компании, в которой вы хотите работать.
- Поговорите с вашим партнером честно и открыто.
- Признайте ваши прошлые ошибки, но скажите, что на ошибках учатся.
- Пусть ваш партнер задаст вам детальные вопросы о той компании, где бы вы хотели работать, а вы дайте на них че-



## Неделя 121

стные ответы. Воспользуйтесь этой ситуацией, чтобы показать, что это действительно солидная организация, и что вы практически ничем не рискуете.

- Попросите, чтобы ваш супруг/супруга поддержали вас в этом новом деле.
- Если они отказывают вам в поддержке, хотя компания действительно солидная, возможно, рядом с вами не тот человек, кто вам нужен.

## Глава 12

### Концепты изменения мышления

На одном из недавних семинаров, когда я два часа говорил об идеях, изложенных в этой книге, один мужчина поднял руку и задал вопрос, который можно было легко предсказать. Этот вопрос возникает каждый раз, когда я провожу тренинги с сетевиками, особенно на курсе, который я уже десять лет преподаю в университете Иллинойса. Этот мужчина задал вопрос: "Так чему же нам обучать наших дистрибьюторов, после того, как они подписались?" Я отвечаю всегда одно и то же: "Тому, что вы услышали за эти два часа. Учите их следовать системе, которой я научил вас".

Цель этой книги - представить вам систему, с помощью которой вы можете прожить свой лучший год в сетевом маркетинге. Как? Очень просто: изучите эти идеи, пользуйтесь ими и обучайте других пользоваться ими. Если вы не хотите рекомендовать эту книгу, создайте краткий обзор этих принципов и обучайте им. Мне все равно. Но я хочу, чтобы вы поняли, что материал, который вы прочитали, и есть то, чему я хотел вас научить. А как обучить этому других вы решаете сами. Некоторые рекомендуют прочитать эту книгу. Во многих компаниях эта книга входит в набор материалов для новичков. Некоторые из вас могут проводить еженедельный тренинг по телефону. Кто-то будет использовать Интернет, а кто-то будет рассказывать об этой системе на домашних презентациях. Неважно, как и где вы обучаете этой системе. Самое главное, чтобы вы воспользовались идеями этой книги на начальном этапе, поскольку они действительно работают. Именно так вы и должны обучать ваших людей. Я узнал об

## Неделя 122

этих концептах от многих легенд нашего бизнеса и добавил к ним свои. Сейчас я предлагаю вам сделать то же самое.

Не менее важно научиться тренировать собственное мышление, что я называю "тренингом мозгов". Правильная карта мышления нужна вам и вашим лидерам больше, чем какие-либо дополнительные системы. Как и большинство людей на сегодняшний день, вы, наверное, не обладаете умом, который бы принес вам миллион долларов в месяц. Таким умом обладает Поль Орбисон. Он получил 1,3 миллиона долларов в месяц, продавая услугу, которая у него стоила дороже, чем у конкурентов. Как ему это удалось? У него было правильное мышление.

Я прошу вас в течение следующих двадцати пяти недель сосредоточиться на двадцати пяти концептах изменения мышления. Это двадцать пять идей, которые вам нужно пропустить через собственное мышление, чтобы получать не меньше 10000 долларов в месяц. Более того, эти новые концепты мышления помогут вам подготовиться к тому, как распорядиться этими деньгами. Поверьте, что через два года, когда вы будете зарабатывать большие деньги, вам понадобятся другие ценности в жизни и другое мышление.

Как же пользоваться следующей частью этой книги? Если вы готовы к тому, чтобы резко изменить свою жизнь, начните с концепта изменения мышления номер один и читайте его каждое утро и вечер в течение недели. Лучше всего делать это сразу, как только вы встанете, и до того, как ложитесь спать. Хорошенько подумайте, как могла бы измениться ваша жизнь, если вы применяете эту идею. Тут нет никакого волшебства.

Меня не интересует, верите вы в эти идеи или нет. Читайте их, обдумывайте и применяйте их на практике. Выучите на память каждое утверждение и повторяйте его много раз в течение недели. Через двадцать пять недель вы должны подойти к тому моменту, когда вы начнете зарабатывать как минимум 10000 долларов в месяц. Если вы не зарабатываете 10000 долларов в месяц, вы не применили на практике идеи этой книги. Все просто. Или, если вы выполнили все идеи, предложенные в этой книге, включая работу с большим количеством потенциальных клиентов, и вы прочитали, выучили и применили на практике

## Неделя 123

концепты изменения мышления, но до сих пор не зарабатываете как минимум 10000 долларов в месяц, то вам стоит найти лучшую компанию, с лучшей продукцией и лучшим компенсационным планом. Потому что, если вы не начали зарабатывать десять тысяч в месяц через полгода работы в компании, это означает, пусть даже это и разозлит вашего вышестоящего лидера, что вы или не созданы для МЛМ, или вы работаете в паршивой компании с паршивой продукцией.

Единственное исключение в правиле: "шесть месяцев - 10000\$ в месяц" - это человек, который не хочет зарабатывать большие деньги. Конечно, если вы довольствуетесь малым, тогда вы прочитали неправильную книгу и зря потратили драгоценное время

### Страсть к МЛМ

***"Страсть сгорает быстрее, чем топливо для автомобиля".***

*Марк Ярнелл*

Люди недоумевают, как можно начать работать в компании, которая существует на рынке уже 20 лет, и все равно зарабатывать неплохие деньги. В 2001 году с этим вопросом мне звонили очень многие, прочитав в журнале о сетевом маркетинге статью об успешных людях, которые недавно присоединились к старым МЛМ компаниям. Многие тогда спрашивали, действительно ли успех не зависит от возраста компании на рынке, как это утверждалось в журнале.

К сожалению, в этой статье ничего не говорилось о том, что люди, которые достигают успеха в компаниях с большим опытом работы, обладают секретным оружием, которое не известно большинству людей. Это оружие - страсть. Если кто-то действительно любит продукцию или компанию, то в нашей индустрии он может заработать миллионы. И наоборот, если вы лишь недавно пришли в компанию, которая только начинает развиваться, но работаете без особого увлечения, то, скорее всего, вы или потерпите неудачу или бросите бизнес. Любовь к этому бизнесу уравнивает всех, особенно если вы настаиваете на том, чтобы присоединиться к компании с опытом работы.

Если вы серьезно работаете в МЛМ уже год, но еще не зарабатываете как минимум 10000 долларов в месяц, то вы не любите сетевой маркетинг. Если каждое утро вы не испытываете чувство ра-

## Неделя 124

достигает от того, что люди будут покупать вашу продукцию, и их жизнь будет изменяться к лучшему, вы не любите МЛМ. А если вы не любите этот бизнес - займитесь чем-то другим, что заставит вас каждое утро вскакивать с кровати с возгласом "Спасибо Господу, что он дал мне эту возможность!"

Когда проводится подписка на МЛМ журналы, целью этого является представление больших развитых компаний, в которых работают миллионы дистрибьюторов, чтобы они покупали журналы с этими статьями. Это называется капитализм, и именно поэтому журналы печатают статьи о больших компаниях.

Но кроме обращения к огромной читательской аудитории, что, несомненно, выгодно для журнала, этот журнал был прав. Вы можете заработать хорошие деньги и в компании, которая существует уже 30 лет, если у вас будет одно - страсть к своему делу!

### Утверждение

**"Я увлечен возможностью, и я с энтузиазмом иду вперед."**

### Преданность компании

***"Даже не стоит начинать, если вы не готовы работать, как минимум, два года".***

*Марк Ярнелл*

Однажды мы получили факс от женщины, которая хотела узнать информацию о нашей новой МЛМ компании. У нее не было времени позвонить нам, потому что ее муж постоянно проводил трехсторонние звонки-конференции для дистрибьюторов компании, в которой они сейчас работали. Ее интересовало, сколько "стартовых пакетов продукции" ей нужно купить, чтобы зарабатывать 1000 долларов в неделю.

Недолго думая, я дал ей четкий ответ: "Идея МЛМ - это расширение продукции, а не получение «гаражной квалификации» и перескакивание из одной компании в другую".

Удивительно, насколько изменилось восприятие МЛМ за последние 10 лет. Люди переходят из одной компании в другую, а потом обвиняют сетевой маркетинг в том, что у них ничего не выходит. Ключ к постоянному успеху очень прост.

## Неделя 125

Найдите прекрасную компанию, прекрасного вышестоящего лидера, продукцию, которая вам нравится, и на два года **полностью уделите все свое время этой работе**. Не ищите другую компанию и не относитесь к нашему бизнесу, как к хобби. Это профессия, а не какой-то маленький бизнес! Те из нас, кто достигают вершин этого бизнеса, не более образованны и не более красноречивы, чем другие, мы просто более преданы этому бизнесу и более стойкие. В МЛМ главное - уметь видеть цель, а не ждать быстрых результатов. **Рычаговый доход превращается в пассивный доход** в тех компаниях, которые предлагают продукцию или услуги, которые пользуются спросом у потребителей. Еще никому в МЛМ не удавалось купить доход, который можно было бы получать длительное время.

### Утверждение

**"Сегодня у меня все получится, я буду предлагать десяткам людей купить мою продукцию и/или присоединиться к моей компании"**.

### Отношение к делу

***"Чтобы человек достиг всего, к чему он стремится, он должен верить, что может сделать больше, чем в его силах"***.

*Гете*

Я абсолютно согласен с этим утверждением. Мы живем в эпоху, когда **психологи знают название умственного отклонения у людей, которые считают себя более великими, чем являются в действительности. Это мания величия**. Но зерно правды вот в чем: чтобы чего-то достичь, человек должен ставить перед собой очень высокие цели. У меня есть пословица, которую я часто цитирую, и которую, я надеюсь, вы запомните: "Ничто не может быть слишком хорошим, чтобы быть правдой".

Мне кажется, любые ваши мечты и стремления не могут быть слишком грандиозными. Ничто не может быть слишком грандиозным, никакая сумма денег не может быть слишком большой, радости и покоя не может быть слишком много для тех, кто не

## Неделя 126

боится мечтать - для тех, кто стремится к тому, что я называю Жизненной Удовлетворённостью. Точно определите, к чему вы стремитесь, и у вас все получится! И что более важно, вы заслуживаете, чтобы достичь того, о чем вы никогда не могли мечтать.

### Утверждение

**"Я признаю свое право на успех и на этой неделе с энтузиазмом иду навстречу фундаментальному богатству и ощущению самореализации".**

### Большие деньги по хорошим причинам

***"Необходимо помнить, что все население Вселенной, за небольшим исключением, состоит из других людей".***

*Эндрю Холмс*

Для человека, который стремится к успеху, нет ничего более важного, чем помощь другим людям в достижении их целей. Фактически, Зиг Зиглар построил карьеру на идее о том, что если вы поможете достаточному количеству людей достичь цели, к которой они стремятся, в конце концов, вы достигнете и своей цели. Я согласен.

80-е годы двадцатого века называли "Десятилетие жадности". Повсюду только и было слышно "мне, мне, мне!". И каков же конечный результат? Многие отбывают наказание в федеральных исправительных учреждениях. Банкиры, юристы и другие профессионалы разрушили свою жизнь и жизни своих близких. Почему? Да потому что, когда вы сосредоточены лишь на себе, на своих желаниях, то вы никогда не достигнете настоящего успеха.

Если вы хотите зарабатывать больше денег, чем реально можете потратить, и вести тихую спокойную жизнь, то обратите внимание на первый принцип Жизненной Удовлетворённости: поставьте перед собой цель выше ваших личных интересов. Составьте план ежемесячно отдавать 50000 долларов на благородное дело. На этой неделе нужно выбрать такую благородную цель и определить сумму, которую вы планируете на нее выделять. Хватит болтать, переходим к делу.

Помните: кроме одного исключения, Вселенная состоит из

## Неделя 127

других людей. Подумайте, что вы можете для них сделать, и вы найдете свое место в жизни.

### Утверждение

***"Я стремлюсь к фундаментальному богатству, чтобы с его помощью изменить мир к лучшему".***

### Энтузиазм

***"Чаще всего успех зависит от отношения к делу, а не от способностей"***

*Д-р Норман Винсет Пил*

В прошлом году мне посчастливилось наблюдать за становлением новой МЛМ компании, которая может стать следующей международной компанией с миллиардными активами. Очень многие легенды нашего бизнеса решили присоединиться к этой компании, впрочем, как и многие люди, не имевшие никакого опыта в МЛМ. Официально об открытии компании было объявлено в сентябре 2000 года, хотя дистрибьюторы активно рекрутировали новых сотрудников еще в начале июля. Я с изумлением наблюдал, как новички рекрутировали ветеранов нашего бизнеса в процентном отношении один к десяти.

Меня настолько поразил этот факт, что я начал звонить некоторым ветеранам и новичкам, пытаюсь понять, почему так происходит. Как я и ожидал, все дело было в отношении к делу. Легендам не хватало энергии и энтузиазма, чтобы искренне мотивировать людей присоединиться к бизнесу, в то время как новички просто сгорали от желания работать.

Доктор Пил был прав. Также, как был прав и Джон Весли, когда писал: "Загоритесь желанием что-то делать, и люди пройдут десятки миль, чтобы посмотреть, как вы горите". Если вас подводят способности, попробуйте взять всех энтузиазмом. Немногие смогут противостоять искушению работать вместе с человеком, увлеченным своим делом. На этой неделе постарайтесь изменить свое мышление.

## Неделя 128

### Утверждение

**"Я сгораю от желания работать, потому что предо мной открываются неограниченные возможности, и никто не сможет мне помешать".**

### Страх и риск

**"Лучше умереть, летая на пароплане в 60 лет,  
чем играя в бинго в 90"**

*Марк Ярнелл*

Это первая цитата из книги "Мысли простого сельского парня", которую я собираюсь вскоре опубликовать. С самого раннего возраста я понимал, как умирают люди. После того, как многие мои родственники провели последние дни жизни в доме престарелых, будучи совсем немощными, я понял, что большинство из них "выдохлось", даже не добравшись до вершины. Тогда я еще был ребенком, и меня поразили тот факт, что все они умерли, и мои шансы на такой же конец были один к одному. Именно тогда я пришел к выводу, что понятия "риск" не существует. Единственное, что мы не знаем о смерти, это "когда". Но постепенно она все ближе.

Я хочу, чтобы вы избавились от мелких страхов, которые не дают вам полностью проявить себя. Если у вас есть необоснованный страх чего-то, то сделайте это. Преимущества признания собственных страхов и их преодоление перевешивают трудности. Я не хочу, чтобы вы просто прочитали эту главу, глупо улыбнулись, и потом продолжали жить, так, как жили до этого. Совершите прыжок с моста с эластичным канатом, отправьтесь в путешествие по реке на плотках, найдите рекламу полетов на пароплане и совершите такой полет в паре с инструктором. Живите полной жизнью. В противном случае вы отправитесь в путешествие навстречу вечности под стук костяшек домино.

### Утверждение

**"Я не боюсь разумно рисковать и становлюсь богаче, преодолевая все страхи".**

### Самоотдача

**"Любая система работает - если работаете вы".**

*Марк Ярнелл*



## Неделя 129

Почти двадцать лет работы в сетевом маркетинге научили меня, что совершенных стратегий работы не знает никто. Часто можно услышать рассуждения о преимуществах той ли иной системы или о важности бездумной, механической дубликации. Все это ерунда.

Я знаю многих людей, которые строят большие даунлайн, и каждый из них пользуется своими приемами. Кто-то дает рекламные объявления, кто-то пользуется списком теплого рынка, еще кто-то обзванивает холодный рынок. Но независимо от этого, люди, достигающие успеха, по 10-12 часов в день рекрутируют новых дистрибьюторов. Они не используют тактику людей, которые получают минимальную зарплату, и не пытаются перетянуть других через линию финиша.

Успешные люди не испытывают трудностей в работе с людьми. Они не строят организации для других. Америка стала страной, где люди приносят себя в жертву только потому, что очень многие отказываются взять на себя ответственность, а другие с радостью делают все для этих жертвенников. Если вы хотите давать рекламные объявления - великолепно! Если вы хотите работать в новых технологиях - пожалуйста! Если вы хотите создать веб-страницу для привлечения потенциальных дистрибьюторов - чудесно! Но я хочу дать вам небольшой совет. Пока вы не зарабатываете больше денег, чем можете потратить, работайте как можно больше, больше чем вы когда-либо это делали, и лично спонсируйте и обучайте новых дистрибьюторов. Расширяйтесь быстро!

И самое главное, никогда не позволяйте себе стать слабой тенью когда-то великого сетевого, и не сидите в раздумьях как сохранить все уменьшающийся чек. МЛМ - это радость от построения организации, предвкушение предстоящих возможностей.

Любые приемы будут результативными, если ежедневно вы будете увлеченно рассказывать десяти или более новым людям о великолепной возможности свободного предпринимательства. А если вы не верите, что это слово подходит к вашей компании, **ни один прием** не принесет ощутимых результатов!

### Утверждение

**"На этой неделе я чувствую эмоциональный подъем и на 100 % отдаю все силы работе над великолепной возможностью свободного предпринимательства - моей возможностью".**

## Неделя 130

### Упорство

***"Мы можем все съесть и переварить все, что вы нам даете, превратить это в удобрение и увидеть в этом возможности роста"***

*Верни Сигель, МО*

### Похоже на лозунг сетевого, не так ли?

Подумайте об этом. Если вы проявите упорство, научитесь не бояться трудностей и превращать их в опыт, вы можете двигаться дальше с энтузиазмом и любовью к своему делу.

Независимо оттого, сколько у вас наставников, сколько кассет вы слушаете или сколько книг читаете о построении бизнеса, никто кроме ВАС не даст вам заряд энергии, чтобы двигаться вперед. Нужная вам энергия идет от силы, а сила - от вдохновения.

Что вдохновляет вас на успех в этом бизнесе?

Когда вы почувствуете вдохновение, вы смело посмотрите в лицо трудностям, будете изменяться, расти, развивать в себе новые таланты. Вы сделаете все возможное, я повторяю, все возможное, чтобы пройти эту дополнительную милю.

Запомните это, друзья. Работайте над собой и в каждой трудности старайтесь увидеть зерно роста.

### Утверждение

***"Я просто рассматриваю каждую трудность, как ступеньку к успеху и иду вперед, получая удовольствие и испытывая любовь к своему делу"***.

## Неделя 9

### Наставники

***"Никто ничему не научился во время разговоров".***

*Марк Ярнелл*

Я не перестаю удивляться количеству звонков, которые я получаю от людей, которые просят, чтобы их хорошо обучили. Многие чувствуют необходимость в детальном описании всех своих взлетов и падений еще до того, как я даю им несколько советов, как достичь успеха. Я слушаю их пять-десять минут, а потом перебиваю и начинаю объяснять системы, которые приносят результат. Обычно, примерно через минуту, они перебивают меня и начинают спорить насчет эффективности моих идей. Во-первых, они придумывают отговорки, почему они не могут звонить по списку теплого рынка. Потом они ставят под сомнение мою систему скорострельного рекрутирования или формулировки, которые я использую в работе с холодным рынком. Потом они объясняют мне, почему Интернет является самой лучшей современной системой.

И так далее, и тому подобное, пока не надоест. Сейчас мне легко понять, что позволило мне заработать миллионы в МЛМ, в то время как другие терпят неудачу за неудачей. Я просто позвонил Ричарду Коллу, попросил научить меня, а потом заткнулся и внимательно слушал.

Успех в нашей индустрии часто зависит от здравого смысла. Если кто-то на высшем уровне зарабатывает в десятки раз больше вас, не заставляйте их тратить время на выслушивание ваших историй. Узнайте их метод и действуйте так же. Или заткнитесь и слушайте, или продолжайте говорить и забудьте об успехе. Все просто.

### Утверждение

***"Мой разум впитывает все, чему меня обучает мой наставник".***

## Неделя 9

### Мужество

***"Риск присутствует в любом деле.***

***Ключ к эффективной экономике - уверенность".***

*Алан Гринспэн*

Однажды я слушал лекцию мистера Гринспэна для членов финансового комитета Конгресса о том, что необходимо для того, чтобы поддерживать рост в период упадка экономики. Вместо того чтобы говорить об уменьшении процентов по вкладам или внедрении каких-то сложных формул, он утверждал очевидное. Когда люди сознательно не обращают внимания на риск и уверенно идут вперед, несмотря на страх, случаются великие вещи. И все-таки, в нашей индустрии, большинство дистрибьюторов действуют осторожно и рассказывают о бизнесе очень маленькому количеству людей без уверенности и увлечения.

Если Алан Гринспэн, гений американской экономики, считает, что уверенность и отсутствие страха риска приведут к процветанию целой экономики, то он абсолютно прав. Но представьте себе, как могла бы процветать наша страна, если бы все работающие люди получили бы возможность увеличить в три раза свой ежемесячный доход.

В МЛМ это правило, а не исключение. Имея лишь мужество, чтобы не сдаваться, когда вам отказывают, и чувство уверенности в себе, любой человек в МЛМ может утроить свой доход, увеличив в три раза усилия.

Если количество людей, которым вы рассказываете о бизнесе, увеличится втрое, вы заработаете в три раза больше денег. Если у вас будет втрое больше покупателей, вы продадите в три раза больше продукции. Никто не может вас остановить; фактически, никто не может помешать вам.

Попробуйте провести простой эксперимент. Будьте честны сами с собой. Вспомните количество людей, которым вы рассказали о бизнесе в прошлом месяце и увеличьте это количество в три раза в следующем месяце. Когда вы получите следующий чек, то поймете силу личной уверенности. Что хорошо для страны, то хорошо и для нас с вами.

## Неделя 9

### Утверждение

***"На этой неделе я утрою усилия и, соответственно, свой доход".***

### Ответ на критику

***"Даже если тысячи людей верят в глупую идею, это все равно глупая идея".***

*Марк Ярнелл*

Но что происходит, если один человек верит в глупую идею? Некоторые люди немедленно реагируют на необоснованную критику, особенно в сетевом маркетинге.

Часто, стараясь отказаться от работы в МЛМ, многие придумывают просто смехотворные причины отказа. Нередко случается и так, что новые дистрибьюторы, которые достигли очень немного, если вообще чего-то достигли, начинают критически отзываться о каких-то аспектах продукции, компании или компенсационного плана. Даже опытные лидеры часто попадают в ловушку, когда они напрасно тратят силы и энергию на негативного человека, который отвлекает их на бесплодные разговоры. Существует ряд простых правил, которые помогают нам продуктивно работать в «глупых» обстоятельствах.

Во-первых, потенциальные клиенты не имеют права критиковать бизнес-возможность, о которой вы им рассказываете. Пока они не подписались, не прошли обучение и не начали работать, они не обладают достаточной информацией для конструктивной критики. Выслушайте их и возвращайтесь к работе.

Во-вторых, пока новые дистрибьюторы не доказали свою преданность компании и не проработали несколько месяцев, продавая продукцию и работая над построением организации, у них нет права критиковать что-либо. Мягко верните их к работе.

Не поддавайтесь искушению и не тратьте напрасно время на обсуждение предложений таких людей. Предлагайте людям продукцию, рассказывайте им о вашей компании и не обращайтесь на критиканов, у которых нет прав отвлекать вас от дела.

В большинстве случаев подобная критика необоснованна. Когда

## **Неделя 9**

потенциальные клиенты или новые дистрибьюторы пытаются выдвинуть рациональное объяснение или оправдать бездействие или неудачи, они всегда найдут, кого обвинить, кроме самих себя. Научите их, как избегать таких ситуаций, будьте примером и действуйте как великий лидер. Не спорьте; просто демонстрируйте возможности.

### **Утверждение**

**"Игнорируя тех, кто критикует мою компанию или продукцию, я ускоряю свой успех".**

### Отказ и причины отказа

*"Когда люди говорят «нет», это не означает «да»". Марк Ярнелл*

Сетевой Маркетинг - это сложная профессия, в которой могут работать люди определенного типа. Более того, сетевики - это сильные личности, которые не боятся рисковать и быть первыми. У большинства людей не получается достичь успеха, потому что они не обладают этими чертами. Поэтому, если после вашей лучшей презентации вы слышите ответ "нет", не опускайте руки, а идите вперед.

Большинство даже не стараются полностью реализовать свой потенциал, многие даже боятся неограниченных возможностей сетевого маркетинга. С такими людьми не нужно спорить, и уж тем более организовывать трехсторонний телефонный звонок с вышестоящим лидером.

Чем быстрее люди, которые не обладают вышеупомянутыми талантами, скажут "нет", тем лучше для вас. Такие люди делают вид, что они заинтересовались, а потом, что самое худшее, вы и ваш аплайн будете проводить с ними ненужные беседы. Когда люди говорят "нет" в первые пять минут разговора, с уважением отнеситесь к их доводам и поймите, что они говорят "нет".

У меня есть пять или шесть «хронических больных», которые звонят мне каждые два-три месяца с новыми оправданиями. Они готовы стать богатыми, и знают всех, кто уже стал. Как только они закончат еще один проект, прочитают еще одну книгу или как только я еще "о чем-то им расскажу", они готовы подписаться и свернуть горы в этом бизнесе. Это все пустые слова.

Кому-то не хватит мужества сказать "нет". И сейчас я подхожу к заключительному пункту: когда люди говорят "да", они не всегда имеют это ввиду (если только они не начали работать немедленно). Действия говорят громче слов.

### Утверждение

"Я поддерживаю тех, кто демонстрирует желание работать, и отказываюсь спорить с теми, кто этого не делает".

## Неделя 13

### Не навредить себе

***"Самый сильный противник, с которым мы сталкиваемся в сетевом маркетинге, это скептик внутри нас".***

*Марк Ярнелл*

Не допускайте самосаботажа, потому что ваш внутренний критик не дремлет и его нужно постоянно контролировать. Под самосаботажом я понимаю те драгоценные бизнес-возможности, которые вы упустили, телефонные звонки, на которые вы не ответили, те приглашения, которые вы отклонили. А ведь все это могло приблизить вас к успеху.

Моя любимая история о самосаботаже - это история о человеке, который оказался в зоне наводнения. Когда вода начала подниматься, к нему подъехали пожарники и предложили эвакуироваться. "Нет", ответил он. "Я верю в Бога. Он меня спасет".

Прошло немного времени, и вода затопила первый этаж, он поднялся выше. Полицейский предложил ему эвакуироваться на лодке. "Нет, я верю в Бога", ответил человек.

Вскоре вода затопила весь дом, человек сидит на крыше и видит, что над домом кружит вертолет. Спасатели бросают ему веревку и умоляют подняться. "Нет, меня спасет Бог", отвечает он. Постепенно вода поднялась еще выше, и человек утонул.

В шоке он стоит у ворот рая и спрашивает: "Господи, я же верил в Тебя, как же Ты позволил мне утонуть?". И тут он слышит громогласный голос Бога: "Я посылал тебе машину, потом лодку, потом вертолет. Что же еще тебе было нужно, мой друг?"

Наш скептицизм пытается сохранить наше старое мышление и старые взгляды, и отрицает возможности достижения успеха в нашем бизнесе. Вместо того чтобы признать эти возможности, мы забиваемся в угол и отрицаем их.

Этот же голос скептика требует ежедневного подтверждения своих слов. Если кто-то из тех, кому мы рассказываем о нашем бизнесе, отказывается присоединиться, мы слышим радостный возглас внутреннего скептика "Посмотри, эти люди тоже думают, что это глупая идея". Вы можете услышать и другой вариант: "Сосед прав, твоя мечта никогда не осуществится". Именно постоянное самоедство часто подталкивает нас к саботажу собственного успеха.



## **Неделя 13**

Если вы справитесь с самоедством, вы справитесь и со многими другими людьми, которые пытаются вас отговорить. Контролируйте собственное мышление и блокируйте негативные мысли.

### **Утверждение**

**"Я не занимаюсь самоедством и фокусирую внимание только на тех мыслях, которые вдохновляют меня на позитивные действия".**

## Неделя 138

**Отдайте все силы этой возможности**

***"МЛМ-вампиры прячутся за каждым кустом".***

*Марк Ярнелл*

Даже самые опытные и верные этому бизнесу сетевики должны быть готовы к главной битве. Вчера я получил факс, в котором говорилось о "новом международном виртуальном бизнесе". Больше - никаких счетов, никаких взносов. Там было написано, что мне нужно как можно скорее получить стартовый пакет этого бизнеса с неограниченными возможностями, к которому примерно через месяц присоединится половина населения Америки. Все это было очень красноречиво и умело изложено, этот факс пробудил мое любопытство.

Потом я начал размышлять. Как правило, достаточно подумать над несколькими вопросами: Откуда возьмутся деньги в международном бизнесе, где не нужно платить никаких взносов? Какая компания имеет программное обеспечение, чтобы за очень короткое время разработать план выплат для почти 150 миллионов людей? Кто владеет этой компанией? Каков капитал компании? Кто из юристов сетевого маркетинга высказал профессиональное мнение об их компенсационном плане?

Чтобы зарабатывать действительно большие деньги в сетевом маркетинге, необходимо, как минимум, пять лет упорно работать в одной компании. Поэтому позвольте дать вам хороший совет. Как только вы получаете предложение о новой компании, например, по электронной почте или по факсу, мысленно обложитесь чесноком, как бы защищаясь от финансовых вампиров. Причина, по которой многие сетевики бродят вокруг, как зомби из фильма "Ночь оживших мертвецов" в том, что они начинают работать в любой компании, которая попадает на их пути. Сосредоточьтесь лишь на своем бизнесе.

**Утверждение**

***"Я не рассматриваю другие возможности и полностью отдаю все силы делу, которым я занимаюсь".***

## Неделя 15

### Лучшие методы рекрутирования

**"Капитализация", а не "дубликация".**

*Марк Ярнелл*

В прошлом тысячелетии люди считали, что ключом к успеху в MLM была формальная дубликация. Я сам писал об этом в двух книгах, которые сегодня уже не актуальны. Настоящий ключ к успеху в новом тысячелетии - это умение увидеть сильные стороны новых дистрибьюторов и помочь каждому из них построить прибыльный бизнес, максимально используя эти сильные стороны.

У кого-то есть огромная картотека с именами тысяч клиентов или покупателей, другие новички с успехом используют почтовую рассылку, еще кто-то предпочитает использовать аудиоматериалы, а некоторые составляют великолепные рекламные объявления и работают в Интернет-компаниях.

Хороший лидер всегда задаст новому дистрибьютору достаточное количество вопросов, чтобы определить его/ее уникальные таланты в сфере продажи, рекрутирования и обучения. Я считаю, что нужно начинать работу с теплого рынка, но кроме этой стратегии, вышестоящие лидеры должны помочь новым дистрибьюторам определить систему построения бизнеса, которая больше всего им подходит.

Системы, которая подходила бы абсолютно всем, не существует. И экстраверты, и интроверты могут достичь успеха в нашей индустрии при условии, что вышестоящие лидеры помогают им использовать их уникальные личностные качества.

### Утверждение

**"На этой неделе я сосредоточу свои усилия, чтобы помочь каждому дистрибьютору первой линии максимально использовать его/ее уникальный потенциал для быстрого и эффективного расширения организации".**

## Неделя 140

### Стратегии поиска потенциальных клиентов

#### ***"Идите и найдите их!"***

*Марк Ярнелл*

По результатам исследования компании Sensor, с 1970 года количество людей старше 16 лет, которые являются владельцами собственного бизнеса, возросло с 7% до 10,35%. Это означает, что почти 90 процентов всех работающих людей в Америке работают на кого-то - являются "зависимыми". Это огромный рынок для сотрудников МЛМ, и все равно мы тратим очень много времени, пытаясь привлечь те 10 процентов населения, которые и так независимы. Это глупо!

Если вы действительно хотите избежать этой конкуренции, прекратите бороться за эти 10 процентов населения. Раньше "большой шишкой" в нашей индустрии называли человека, который зарабатывал 300000 долларов в месяц и работал в одной компании как минимум пять лет. Сегодня «большой шишкой» можно назвать любого человека, который развалил сетевой бизнес, имея 50 лидеров в организации.

На этой неделе мне позвонил парень, который лично спонсировал 25 человек за 10 дней. Когда я спросил его, как ему это удалось, он ответил, что просто искал людей, которые никогда не работали в МЛМ. Фактически, если потенциальный клиент этого парня когда-либо работал в любой МЛМ компании, он переключался на другого клиента. Вот так он отбирал людей.

В нашей стране 90% людей несчастны, они работают на других и не читают объявления о домашнем бизнесе, потому что слишком устают после 12-часового рабочего дня и поездок с работы домой. Идите и найдите их!

#### **Утверждение**

***"На этой неделе я сосредоточу усилия на миллионах тех людей, которые никогда не работали в МЛМ".***

## Неделя 17

### Любовь к вашей компании

***"Представление лучшей в истории МЛМ компании".***

*Марк Ярнелл*

По моему мнению, существует лишь одна легальная МЛМ Компания. Компенсационный план - лучший, из когда-либо созданных. Владельцы компании - честные люди, имеющие достаточный капитал, чтобы правильно вести этот бизнес. Лидеры на местных уровнях преданны компании и выполняют свою работу превосходно. Маркетинговые инструменты уникальны, очевидно, что компания будет работать много лет.

Сейчас, когда я вижу компанию изнутри, я шокирован тем, что некоторые люди одновременно работают и в других компаниях, потому что эта возможность кажется им уж слишком идеальной. Те, кто разбираются в МЛМ, просто потрясены потенциалом роста компании. В принципе, при условии наличия всех элементов, необходимых для достижения длительного успеха, (а они у нее уже есть), эта компания просто обречена на то, чтобы превратиться в гигантскую компанию с мультимиллиардным капиталом.

Если и есть один минус, то это тот факт, что не все из самых активных лидеров поняли, насколько им повезло, что они работают в этой компании. Как только они перестанут обращать внимания на другие возможности, продажи этой компании превысят все мыслимые цифры.

Все, кто понимают, о чем я говорю, и начинают отдавать все силы работе, не замечая других предложений, просто обречены стать ужасно, неприлично богатыми людьми. Что это за компания? Ваша, как только вы это поймете!

### Утверждение

***"Я люблю свою компанию, я предан компании и полон энтузиазма в ней работать, и чем с большим желанием я работаю, тем лучше мои результаты".***

## Неделя 142

### Пусть вас научит опыт

***"Колесо изобрели только один раз. Если вы действительно хотите стать богатым, попросите человека, который добился всего, научить вас, как это сделать, и внимательно слушайте".***

*Марк Ярнелл*

Самым ценным человеком для МЛМ лидера является наставник, который добился значительного успеха. Помните, что выдающиеся люди не могут устоять от искушения рассказать историю своего успеха тем, кто просит их совета. Но самое главное это не только попросить человека помочь вам, но и следовать его советам, даже если они не совсем традиционны. Большинство путей к успеху не традиционны, кажется, что они ведут в никуда, и именно поэтому лишь немногие выбирают эти пути.

Успех в МЛМ зависит от вашей работы, а не от коротких путей к нему, но одна короткая дорога к успеху существует. Найдите более опытного человека, чем вы, и делайте все, чему он вас учит. Кстати, когда вы накопите Богатство Души, не будьте эгоистами и помогайте людям, когда они обращаются к вам за советом.

Как наставник, вы сможете оценивать сильные стороны каждого нового дистрибьютора и обучать его/ее, учитывая эти стороны. Хорошие наставники видят большой потенциал в своих учениках, чем ученики видят в них.

### Утверждение

***"Я следую советам моего наставника, и мой бизнес процветает".***

## Неделя 19

### Работа в команде

***"От насмешек умирают больше людей, чем от огнестрельных ранений".***

*Автор неизвестен*

Желание возвысить себя, унизив при этом других, можно назвать эмоциональной чумой человечества. К сожалению, наша негативная оценка других никогда не дает положительного результата и часто имеет отрицательное воздействие на окружающих. Какой смысл негативно отзываться о других людях, независимо от того, правы вы или нет? Особенно это касается сетевого маркетинга, где каждая неудача компании или дистрибьютора становится еще одним ударом по всей индустрии.

Мне бы хотелось научить вас простой философии. Я думаю, что вы согласитесь, что это должен знать каждый. Насмешки убивают. И мне хочется, чтобы те из вас, кто является объектом критики других людей, которым больше нечего делать, как только насмехаться над своими братьями и сестрами, помнили, что: лучшая месть - это хорошо прожитая жизнь. Критики настолько поглощены негативными мыслями, что у них нет времени что-либо создавать.

Несколько лет назад я был в числе тех, кому посчастливилось слушать в Лос-Анджелесе лекцию Далай Ламы. Тогда он сказал одну фразу, которая стоила целой лекции. Он сказал: **"Друзья, если вы не можете помочь людям, хотя бы не вредите им"**. Великолепный совет для сетевого маркетинга.

### Утверждение

***"Когда я беседую с людьми и говорю с ними о них самих, я поднимаю их самооценку и веру в себя"***

## Неделя 144

### Рекрутирование

**"Разум это не сосуд, который нужно наполнить, а огонь, который нужно зажечь".**

*Плутарх*

Если и существует одна распространенная ошибка, которую совершают многие сетевики, то это ошибка усложнения простой идеи. Людям не нужно забивать голову фактами и цифрами об ингредиентах продукции, компенсационных планах, новых услугах, степени доверия руководству компании, веб-сайтах, маркетинговых инструментах и путях расширения компании. Чем больше информации мы предоставляем потенциальным клиентам, тем больше вероятность, что они проигнорируют наше предложение.

Потенциальные дистрибьюторы заинтересованы в двух вещах: как получить большой доход и как проводить больше свободного времени с семьей и друзьями.

Наша цель - пробудить в них стремление зарабатывать большие деньги и иметь много свободного времени. Никто не говорит, что люди глупы; просто им неинтересно слушать о составляющих продукции и технических деталях компенсационного плана.

Попробуйте в течение одного месяца вести поиск потенциальных дистрибьюторов, просто рассказывая им о неограниченных финансовых возможностях и свободном времени, которое они могли бы иметь. После того, как вы заинтересовали их, организуйте трехсторонний звонок или дайте им адрес веб-страницы, где можно прочитать детальную информацию. Обычный энтузиазм - вот что зажигает других, особенно при первой встрече.

### Утверждение

**"Сегодня я становлюсь успешным, обсуждая финансовую независимость и возможность распоряжаться своим временем со всеми, кого я встречаю".**



## Неделя 21

### Потенциальные клиенты - эгоцентрики

*"Бог создал птиц и червяков, но ОН не положил их в гнезда".*

*Марк Ярнелл*

Однажды мне позвонил мужчина и сообщил, что три различных компании пригласили его на встречу со своими корпоративными лидерами и оплатили перелет. Он сказал, что будет рад встретиться со всеми, но вначале ему хотелось бы знать, сколько дистрибьюторов первой линии будет подписано под ним и сколько потенциальных кандидатур лидеров будет у него каждый месяц.

Он объяснил, что он "большая шишка", и в предыдущей компании, которая недавно разорилась, в его даунлайн было 30000 человек.

Я ответил, что я не собираюсь давать ему список потенциальных клиентов, подписывать под него дистрибьюторов и приглашать его на встречу в офис компании. Он начал возмущаться, поэтому я просто пожелал ему удачи и повесил трубку.

Через час он позвонил снова, потому что не мог поверить, что его информация не произвела на меня никакого впечатления. Его интересовало, почему я отказался работать с такой значительной фигурой как он. Поскольку встреча с такими людьми неизбежна, я приведу свой ответ дословно, чтобы вы могли воспользоваться им, когда будете иметь дело с клиентами, которые слишком высокого о себе мнения.

Я сказал: "Фил, единственное, в чем мы можем быть твердо уверены, это то, что ты не умеешь выбирать правильную компанию. Нам также известно, что ты рекрутируешь других в те компании, которые потом разоряются. Если компания занимает хорошее положение на рынке, она не будет тратить деньги на обеды и развлечения людей, которые не являются ее дистрибьюторами. Великие компании заботятся о преданных им сотрудниках, а не о высокомерных потенциальных клиентах. Нашей компании нужны люди, которые ищут свое место в жизни, а не бесплатный обед. Ты не подходишь нам, потому что требование списка возможных клиентов и билета на самолет не соответствует этическим стандартам нашей компании". В этот момент он перебил меня и воскликнул: "Да, но я же могу принести вам миллионы! Неужели вы этого не понимаете?"

## **Неделя 21**

Я ответил: "Возможно, Фил. Но я не хочу прожить следующие 20 лет своей жизни, работая и общаясь с людьми, которых притащили к финишу. Мне не нужно покупать друзей или коллег". Он повесил трубку.

### **Утверждение**

**"Я становлюсь успешным, много и ежедневно работая, и ожидаю от окружающих того же".**

## Неделя 22

### Продуктивные усилия

***"В раю неосуществленных мечтаний, жизнь, которую мы могли бы вести, тихо сидит и безнадежно смотрит в вечность"***

*Марк Ярнелл*

Наверное, было бы ужасно проснуться, будучи уже пожилым человеком, с мыслью о том, что твои мечты не осуществились. Конечно же, для сетевиков это еще страшнее, поскольку для нас не существует предела мечтаний. Естественно, я не имею в виду тех, кто выбирает финансовые пирамиды, а не легальные компании, и тех, кто занимается консалтингом, вместо того чтобы строить бизнес. Профессиональные сетевики не задумываются о "жизни, которую мы могли бы вести".

Но есть одно исключение. Это человек, который присоединяется к легальной компании с великолепной продукцией и прибыльным компенсационным планом, а потом занимается лишь тем, что старается избежать продуктивной работы. Прослушивание кассет, изучение компенсационного плана, посещение бесконечных тренинговых курсов - все эти действия создают видимость работы. Но это не работа. Если мы ставим перед собой цель быть личным примером для других, мы должны тратить большую часть времени на работу с потенциальными дистрибьюторами и покупателями. Время, отведенное на планирование, потрачено зря. В начале каждого года мне нужно пару часов, чтобы записать свои цели, а остаток года я работаю, чтобы достичь их.

Люди, имеющие фиксированную зарплату, придумывают различные оправдания, почему их мечты не осуществились. Тем из нас, кто понял преимущества "эффекта рычага" и выбрал правильную компанию, не нужно придумывать оправдания неосуществленным мечтам. Я говорю о тех из нас, кто проводит большую часть своего времени, рекрутируя новых дистрибьюторов, а не откладывает работу на потом или нянчится со своей даунлайн.

### Утверждение

**"Я достигаю многого, потому что иду к богатству, рекрутируя людей".**

## Неделя 2

### Работа в радость

**"Если вы не получаете удовольствия от работы, значит вы что-то делаете неправильно".**

Марк Ярнелл

Когда я вспоминаю всю свою карьеру в сетевом маркетинге, мне хочется выделить одно качество, которое присуще наиболее успешным людям: они получают удовольствие от работы. Честно говоря, у некоторых из них слегка "поехала крыша", если вы понимаете, о чем я говорю. Они немного чокнутые. У великих лидеров вы чувствуете любовь к своему делу даже в сообщениях на автоответчиках.

Естественно, вы думаете, что тем, кто зарабатывает большие деньги, все это так нравится именно потому, что они зарабатывают миллион долларов в год. Но мне кажется, все как раз не так. Мне звонят очень много людей и жалуются, что они не могут рекрутировать лидеров через Интернет. Один человек говорил, что он разослал огромное количество писем, но рекрутировал только 10 человек, которые все равно не стали работать.

Мне кажется, что виртуальной любви не существует. МЛМ всегда был бизнесом отношений, когда люди присоединяются к нам, потому что чувствуют, что мы любим свое дело и получаем от работы удовольствие. А эти чувства нельзя передать по электронной почте.

Не бойтесь быть немного сумасшедшими. Не беспокойтесь о том, что подумают другие; больше всего мы тратим время зря на Управление Впечатлениями. Получайте удовольствие от общения по телефону. С юмором подходите к разговору с профессионалами, которые, возможно, уже отвыкли от шуток, (вы можете почувствовать это, услышав их неприветливые голоса).

Радуйтесь, потому что в нашем бизнесе, если вы не получаете удовольствия от работы, значит вы что-то делаете неправильно.

### Утверждение

**"Мне очень нравятся все аспекты Сетевого Маркетинга, и я получаю удовольствие от работы в этом бизнесе".**

## Неделя 24

### Мы все разные

**"Давайте прекратим вредить нашему бизнесу!".**

*Марк Ярнелл*

Я не мог понять причину террористических актов 11 сентября 2001 года, пока не начал наблюдать за поведением людей в нашей индустрии. Каждый из нас по-своему справляется с горем. Сразу же после террористических атак некоторые люди решили никуда не выходить и следить за происходящим по новостям. Даже через три дня, после произошедшего, многие продолжали смотреть выпуски новостей, в которых постоянно повторяли события 11 сентября. Кто-то не мог избавиться от чувства страха и депрессивного состояния. Другие люди сразу же вернулись к работе, а некоторые даже подчеркивали преимущества домашнего бизнеса и смогли увеличить объемы продаж. А вскоре проявилась невероятная реакция на все эти различные механизмы защиты: та же негативная черта характера, которая и привела к трагедии: нетерпимость.

Через несколько дней мне начали приходить электронные письма от людей, которые негодовали, как другие дистрибьюторы могли вернуться к рекрутированию. Кто-то был расстроен, что дистрибьюторы не отрываются от новостей. Некоторые говорили, что молитвами и слезами никому не поможешь, а другие злились, что их коллеги не смотрят информационные выпуски. Независимо от их реакции, я был очень удивлен тем, насколько нетерпимы, оказались некоторые сетевики к своим коллегам. Если людей не устраивает реакция их бизнес-партнеров на горе и боль, то очень легко понять, почему огромные экономические, политические и религиозные различия приводят к ненависти и терроризму.

Возможно, мы не можем устранить глобальные культурные различия, но мне кажется, что мы, лидеры МЛМ, могли бы толерантно относиться друг к другу несмотря на то, что все мы работаем в разных компаниях, с разной продукцией и по-разному реагируем на горе? Если люди хотят работать, пусть работают. Если люди хотят смотреть новости, пусть смотрят. Если люди хотят использовать террористические атаки, чтобы указывать на

## **Неделя 25**

преимущества домашнего бизнеса, пусть они это делают. Нетерпимость - вот корень всех проблем. Я предлагаю, чтобы мы не тратили зря время на критику других людей и начали признавать право каждого реагировать на события так, как ему/ей удобно. Когда у компании возникают проблемы с регуляторными органами, вокруг MLM поднимается большой шум. Когда сетевики создают фальшивые веб-страницы или предлагают другим посетить сайты с неправдивой информацией о лидерах нашей индустрии, все сразу же начинают обсуждать эту ложь. Если мы хотим занять должное место среди других систем капитализма, нам необходимо прекратить нападать на себе подобных. Если мы не можем ценить и толерантно относиться к самим себе, как же мы можем ожидать этого от других?

### **Утверждение**

**"Я толерантно отношусь к тому, что у каждого человека существует своя манера поведения, я отвечаю только за себя и не критикую других".**

## Неделя 25

### Проживите жизнь в МЛМ с честью

*"Без МЛМ невозможно жить!". Марк Ярнелл*

Недавно меня спросили, почему я решил посвятить лучшие годы жизни Сетевому Маркетингу. Я недолго думал над ответом: потому что Сетевой Маркетинг вознаграждает "эффект рычага". Мне было бы неловко признаваться, что я работаю в традиционном бизнесе с установленным окладом. Меня не интересуют зарплаты, пенсии, медицинские программы, служебные машины. Жить ограниченной жизнью невозможно! Лучше я куплю машину, о которой мечтаю, чем буду бесплатно ездить на служебной. Я никогда не мечтал стать врачом, потому что не мог помогать одновременно нескольким людям. Я никогда не хотел стать юристом, потому что каждый день пришлось бы работать определенное количество часов.

Спасибо, не надо! Я работаю в сетевом маркетинге и горжусь этим. Честно говоря, мне не хотелось бы быть кем-то другим. Я работаю в пирамиде, где все начинают с вершины и спускаются вниз, вместо того, чтобы начинать снизу и медленно подниматься на вершину, не зная, доберешься ты туда или нет. Я побеждаю, когда побеждают другие, а не когда они проигрывают, потому что я их обошел. Я отдаю деньги на благотворительность, и сам создаю благотворительные фонды. У меня нет установленных часов работы, но приблизительно пятьдесят часов в неделю или даже больше я разговариваю по телефону, потому что мне нравится общаться с успешными людьми. Я мог бы больше отдыхать, но я уже пресытился отдыхом и, кроме того, большинство курортов - это просто ад. Мне надоело наблюдать, как отдыхающие пьют пиво и торгуются с мексиканцами за каждое песо, покупая жемчуг и другие украшения. Каждый день, проведенный дома с людьми, которых я люблю, - вот рай на земле.

Поэтому в следующий раз, когда кто-нибудь из "Большого Бизнеса" поставит под сомнение МЛМ - смело скажите, что вы гордитесь своим бизнесом. Сетевики - рыцари последнего бастиона настоящего капитализма.

### Утверждение

**"Мне легко рассказывать людям о моем бизнесе, потому что я горжусь тем, что успешно овладеваю этой благородной профессией".**

## Неделя 25

### Глава 13

#### Девиз война

***"Жизнь воинов полна риска, своими делами и поступками они передают идеалы этого девиза будущим поколениям".***

МНЕ ПОВЕЗЛО. ПОТОМУ ЧТО Я ВЫРОС НА ФЕРМЕ в штате Миссури, и меня воспитывала бабушка, которая была индианка племени чероки. Она умерла, когда я был еще маленьким, но она успела научить меня одному простому правилу: у каждого человека должен быть личный девиз.

Она рассказывала, что среди индейцев каждое племя имело личный девиз, а воины имели самые громкие девизы. В 1986 году, когда я потерпел крах во всех своих начинаниях, я вспомнил бабушкины рассказы и решил написать личный девиз и следовать ему.

Сделав это, я отправил его трем своим друзьям и, можно сказать, не вспоминал об этом несколько лет. В 1990 году я получил письмо от представителей большой корпорации, в котором они спрашивали, можно ли им опубликовать Девиз Воина как плакат и отправить своим сотрудникам как подарок на Рождество. После того, как я оформил авторские права, я разрешил перепечатывать этот девиз и другим людям. Я очень удивлен, что, оказывается, огромное количество людей выбрало этот Девиз как личную доктрину бизнеса. Люди, которые зарабатывают миллионы долларов, повесили этот Девиз у себя в доме и лично позвонили мне, чтобы поделиться своими впечатлениями.

Это первый раз, когда мой Девиз Воина печатается и распространяется с коммерческой целью, поэтому я надеюсь, что вы почерпнете для себя что-то полезное.

Большинство людей всегда считали свободное предпринимательство ареной острой борьбы, но если вы вооружены "Девизом Воина", вы непобедимы. А бабушке, где бы она ни была, я бы хотел сказать спасибо за то, что она дала мне крылья.



### ***Первый девиз воина***

"ВОИНЫ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ПРИНИМАТЬ

«МИФ СТАБИЛЬНОСТИ».

ИХ ЖИЗНЬ ОБРЕТАЕТ СМЫСЛ ТОЛЬКО ТОГДА,  
КОГДА ОНА ПОЛНА ПРИКЛЮЧЕНИЙ И НОВИЗНЫ.

ОНИ ВСЕГДА ХОДЯТ ПО ЛЕЗВИЮ НОЖА,  
ПОНИМАЯ, ЧТО В ПОСТОЯННО МЕНЯЮЩЕМСЯ  
МИРЕ СТАБИЛЬНОСТИ НЕ СУЩЕСТВУЕТ".

### ***Второй девиз воина***

"ВОИНЫ НИКОГДА НЕ ТЕРЯЮТ САМООБЛАДАНИЯ, ОНИ

ВСЕГДА БЫСТРЫЕ И ЛОВКИЕ, ПОЭТОМУ,

КОГДА ПЕРЕД НИМИ ХОТЯ БЫ ЧУТЬ-ЧУТЬ

ОТКРЫВАЮТСЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ,

ОНИ НИКОГДА НЕ УПУСКАЮТ СВОЕГО ШАНСА.

В ЛЮБОМ ДЕЛЕ ИХ ПРИВЛЕКАЮТ

РИСК И НОВИЗНА".

### ***Третий девиз воина***

"ВОИНЫ СТРЕМЯТСЯ МЕРЯТЬСЯ СИЛАМИ

С ДРУГИМИ ВОИНАМИ, ПОНИМАЯ,

ЧТО ЭТО - ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОВЕРИТЬ,

УЛУЧШИТЬ И ОТТОЧИТЬ СВОИ УМЕНИЯ.

СРАЖЕНИЕ ДЕЛАЕТ ИХ СИЛЬНЕЕ".

### ***Четвертый девиз воина***

"ВОИНЫ САМИ ОТВЕЧАЮТ ЗА СВОИ ПОСТУПКИ

И НИКОМУ НЕ ПОЗВОЛЯЮТ КОНТРОЛИРОВАТЬ ИХ СУДЬ-

БУ ДАЖЕ НА ЧАС, ПОНИМАЯ, ЧТО У НИХ ДОСТАЁТ МУД-

РОСТИ, ЧТОБЫ ВЕРШИТЬ СВОЮ СУДЬБУ".

### ***Пятый девиз воина***

"КОГДА ПЕРЕД ВОИНАМИ ОТКРЫВАЕТСЯ

ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСТИЧЬ УСПЕХА, ОНИ БЕРУТСЯ

ЗАДЕЛО И НЕ ОГЛЯДЫВАЮТСЯ.

УПОРНАЯ РАБОТА И САМООТДАЧА -

КРАЕУГОЛЬНЫЕ КАМНИ УСПЕХА".

### ***Шестой девиз воина***

"ВОИНЫ НЕ БОЯТСЯ НЕУДАЧ,  
НАСМЕШЕК ИЛИ ПОРАЖЕНИЯ,  
ПОТОМУ ЧТО ТОЛЬКО ТРУСЫ И НЫТИКИ  
НЕНАВИДЯТ ЭТИ ВРЕМЕННЫЕ,  
НО НЕИЗБЕЖНЫЕ ТРУДНОСТИ".

### ***Седьмой девиз воина***

"О ВОИНАХ СУДЯТ ПО ИХ ДЕЛАМ,  
А НЕ ПО СЛОВАМ.  
ТОЛЬКО ВЫСОКОМЕРНАЯ ПОСРЕДСТВЕННОСТЬ  
САМА НАЗЫВАЕТ СЕБЯ ВОИНОМ".

### ***Восьмой девиз воина***

"ВОИНЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЕСТЬ ТАКИЕ ПРАВИЛА,  
КОТОРЫЕ МОЖНО НАРУШИТЬ,  
И С АВТОРИТЕТАМИ МОЖНО СПОРИТЬ.  
ВОИНЫ ВСЕГДА ВЕРНЫ ИДЕАЛАМ  
ЧЕСТНОСТИ И СПЛОЧЕННОСТИ,  
ПОЛНОСТЬЮ ПОНИМАЯ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ  
ДОБРОМ И ЗЛОМ.  
В ЖИЗНИ ВОИНА НЕТ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ,  
ПОТОМУ ЧТО ОНИ ПРИЗНАЮТ,  
ЧТО ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК УКРАЛ ЯЙЦО,  
ТО ОН УКРАДЕТ И ЛОШАДЬ".

### ***Девятый девиз воина***

"ВОИНЫ - ЭТО МЕЧТАТЕЛИ-АЛЬТРУИСТЫ,  
КОТОРЫЕ ВСЕГДА ПРЕСЛЕДУЮТ ЦЕЛИ  
ВЫШЕ ИХ ЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ.  
ЕСЛИ У ВОИНОВ ЕСТЬ МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ,  
ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО  
ОНИ ЕСТЬ У ИХ СЕМЕЙ И ДРУЗЕЙ,  
ПОТОМУ ЧТО НАСТОЯЩАЯ РАДОСТЬ-  
ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДЕЛИТЬСЯ ТЕМ,  
ЧТО ТЫ ИМЕЕШЬ".

### ***Десятый девиз воина***

"ВОИНЫ СТРЕМЯТСЯ ДОСТИЧЬ ВЕРШИН.  
ОНИ ВЫБИРАЮТ ЖИЗНЬ,  
ПОЛНУЮ РИСКА И ПРИКЛЮЧЕНИЙ,  
СТАРАЯСЬ СВОИМИ ДЕЛАМИ И ПОСТУПКАМИ  
ПЕРЕДАТЬ ИДЕАЛЫ ЭТИХ ДЕВИЗОВ  
БУДУЩИМ ПОКОЛЕНИЯМ".

### ***Одиннадцатый девиз воина***

"ВОИНЫ НАХОДЯТСЯ В ВЕЧНОМ ПОИСКЕ  
СОВЕРШЕНСТВА ВО ВСЕМ, ЧТО  
ОНИ ДЕЛАЮТ, В ТО ВРЕМЯ КАК  
ДРУГИЕ НЕСЧАСТНЫЕ  
ОБРЕКАЮТ СЕБЯ НА ЖИЗНЬ,  
ПОЛНУЮ ТИХОГО ОТЧАЯНИЯ".

### ***Двенадцатый девиз воина***

"ПРИ НАЛИЧИИ ВСЕХ ФАКТОВ  
ВОИНЫ МГНОВЕННО ПРИНИМАЮТ  
РАЦИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ.  
ОНИ НЕ ТРАТЯТ МНОГО ВРЕМЕНИ  
НА РАЗМЫШЛЕНИЯ И  
НЕ КОПАЮТСЯ В МЕЛЬЧАЙШИХ ДЕТАЛЯХ".

### ***Тринадцатый девиз воина***

"ПРИОРИТЕТЫ ВОИНА-ЭТО БОГ,  
СЕМЬЯ, МУДРОСТЬ И УСПЕХ.  
ПОРЯДОК ЭТИХ ПРИОРИТЕТОВ  
ПОЧТИ НИКОГДА НЕ МЕНЯЕТСЯ,  
ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ .  
СЛУЧАЙНОЙ ОШИБКИ ПРИ РАЗМЫШЛЕНИЯХ.  
КАК ТОЛЬКО ОШИБКА НАЙДЕНА,  
ВОИН СРАЗУ ЖЕ ИСПРАВЛЯЕТ ЕЕ".

### ***Четырнадцатый девиз воина***

"ВОИНЫ САМИ ОТВЕЧАЮТ ЗА СОБСТВЕННЫЕ  
ПОСТУПКИ И ПРИЗНАЮТ, ЧТО ЛИДЕРСТВО -

ЭТО УМЕНИЕ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ".

***Пятнадцатый девиз воина***

"ВОИНЫ НИКОГДА НЕ ПЛАЧУТ.  
ОНИ ОСТАЮТСЯ ВЕРНЫМИ САМЫМ  
СТРОГИМ СТАНДАРТАМ ЛИДЕРСТВА,  
ВЛАСТИ И САМОКОНТРОЛЯ.  
ВРЕМЕННОЕ УНЫНИЕ БЫСТРО СМЕНЯЕТСЯ  
ЖЕЛАНИЕМ ДЕЙСТВОВАТЬ".

***Шестнадцатый девиз воина***

"ВОИНЫ С ЛЮБОВЬЮ ОТНОСЯТСЯ  
К ДРУГИМ ЛЮДЯМ, ПОЭТОМУ  
ВСЕГДА ГОВОРЯТ ИМ ПРАВДУ,  
КАКОЙ БЫ НЕПРИЯТНОЙ ОНА НИ БЫЛА,  
И ВСЕГДА ГОТОВЫ ВЫСЛУШАТЬ  
КРИТИКУ В СОБСТВЕННУЮ СТОРОНУ,  
НЕ СЧИТАЯ ЭТО ЛИЧНОЙ ОБИДОЙ".

***Семнадцатый девиз воина***

"ВОИНЫ ВСЕГДА ГОРЯТ ОГНЁМ  
ЖЕЛАНИЯ ОСВЕТИТЬ ДОРОГУ ТЕМ ВОИНАМ,  
КОТОРЫЕ ПРИШЛИ ИЗДАЛЕКА  
ПОСМОТРЕТЬ НА ЭТОТ ОГОНЬ".

***Восемнадцатый девиз воина***

"И САМОЕ ГЛАВНОЕ:  
ВОИНЫ ПОНИМАЮТ,  
ЧТО В КАЖДОЙ ДУШЕ ЕСТЬ ИСКРА.  
КОНЕЧНАЯ ЦЕЛЬ ВСЕХ ВОИНОВ -  
ОТЫСКАТЬ И РАЗЖЕЧЬ ЭТУ ИСКРУ  
ДЛЯ ВСЕХ, КТО ХОЧЕТ СЛУШАТЬ, ПОНИМАЯ,  
ЧТО КОГДА-НИБУДЬ ИХ ЛИЧНАЯ ЦЕННОСТЬ  
БУДЕТ ИЗМЕРЯТЬСЯ КОЛИЧЕСТВОМ ВОИНОВ,  
КОТОРЫЕ СТОЯТ ЗА НИМИ".

## ПОСЛЕСЛОВИЕ

МЕНЯ ЧАСТО СПРАШИВАЮТ, ПОЧЕМУ Я РЕШИЛ ПОСВЯТИТЬ ЖИЗНЬ СЕТЕВОМУ МАРКЕТИНГУ.

Один генеральный директор, работающий в традиционном бизнесе, однажды задал мне этот вопрос после того, как я выступил с речью на ежегодном собрании. Он подчеркнул, что вместе с ценными бумагами его доход превышает мой. Когда я спросил его, сколько получают десять лучших менеджеров его компании, он никак не мог понять цель этого вопроса. Вот в этом и состоит первостепенное отличие традиционного бизнеса от сетевого маркетинга. В любом другом деле вы начинаете у основания пирамиды и пытаетесь пробиться к вершине, стараясь обойти своих коллег. В МЛМ вы начинаете на вершине собственной структуры и достигаете успеха, когда помогаете людям от основания подняться наверх.

Всегда помните, что МЛМ это *легитимный, законный* бизнес. Я готов в любое время доказать это любому человеку. У меня есть близкие друзья, которые руководят компаниями, имеют юридическую или врачебную практику, преподают, занимаются продажей компьютерной техники и имеют хорошие связи с общественностью. Но это обычные профессии. Каждый отвечает сам за себя. В нашей профессии вы побеждаете только тогда, когда побеждают десятки других. Никто не заработает миллиарды, если его/ее люди не получают такой же доход.

Если вы раздумываете, стоит ли заниматься нашим бизнесом, то обратите внимание на один факт: если достигает успеха один человек, то это означает, что тысячи человек стали успешными. Возраст, цвет кожи, пол, опыт работы и образование не имеют значения, если вы продуктивно работаете. Именно это делает МЛМ великой индустрией. Наша индустрия основана на продуктивности. Это значит, что обычные люди могут подняться на вершину нашего бизнеса. МЛМ - самая великая индустрия в сфере свободного предпринимательства. Точка. Конец истории. И если кто-то пытается убедить вас в обратном, то этот человек просто не обладает знаниями. Единственные люди, кто не воспринимают нашу индустрию, это те, кто потерпели неудачу, по-

тому что не сумели выбрать правильную компанию, или те, кто предпочитает получать еженедельный чек на обычной работе, чем использовать неограниченные возможности. Люди терпят поражения, МЛМ - никогда.

Представьте бедолагу, которого приговорили к смерти за убийство, которого он не совершал, потому что у него был государственный защитник, оказавшийся некомпетентным. Этот человек будет утверждать, что судебная система США ни на что не годится. А человек, совершивший убийство, может позволить себе нанять дорогих адвокатов, а те сделают так, что будут выбраны некомпетентные присяжные, эти присяжные вынесут оправдательный приговор, и этот человек до конца жизни будет утверждать, что у нас великолепная система правосудия. Кто из них прав? Никто. Люди, для которых высшей ценностью являются деньги, могут сделать продажной любую систему.

Посмотрите внимательно на различные организации, и вы поймете, что не системы разлагают людей, а люди разлагают системы. Мы не можем отказаться от системы законов западной цивилизации только лишь потому, что некоторые люди ставят личную победу превыше справедливости. То, что одна группа влиятельных юристов манипулирует системой, не означает, что все юристы не имеют моральных ценностей.

Тот факт, что некоторые основатели МЛМ компаний и местные лидеры не руководствуются моральными ценностями, не означает, что МЛМ не является законным бизнесом. Отсутствие моральных ценностей может сделать абсурдной любую профессию. Я уверен, что Президент Америки требует, чтобы террористов судили военным судом, потому что боится, что, наняв изворотливых адвокатов, они будут спокойно жить во Флориде и каждый год заключать финансовые сделки, независимо от того виноваты они или нет. Тот факт, что в одном высотном здании в Сиэтле сегодня работает больше адвокатов, чем во всей Японии, ярко свидетельствует о том, что происходит, когда люди любой профессии ставят деньги выше моральных ценностей. Но это касается только некоторых людей, а не всех представителей этой профессии.

Самая большая проблема в МЛМ возникает из-за внутренних конфликтов. Когда какая-нибудь компания сталкивается с труд-

ностями, все дистрибьюторы начинают кружить вокруг нее, как акулы, высматривающие добычу. Есть дистрибьюторы, которые даже создают веб-страницы, делая вид, что таким образом они защищают нашу индустрию, а на самом деле "опускают" своих конкурентов. В отличие от таких людей, адвокаты и представители других профессий научились обвинять кого угодно, но только не самих себя.

В одном из выпусков программы *"Американское правосудие"* на канале А&Е, люди жаловались, что убийцу оправдали. Из-за существующего запрета дважды привлекать к уголовной ответственности за одно и то же преступление, против него невозможно было начать повторный судебный процесс, даже несмотря на наличие улик, которые доказывали его вину. Адвокаты подсудимого, прокуроры и судья пришли к единому мнению, что это произошло по вине присяжных. В MLM каждый раз, когда какая-либо компания сталкивается с трудностями, это вызывает злорадство некоторых сетевиков. Представители других профессий не дают своим в обиду...

В MLM успех зависит от вложенных усилий, а не от степени вашей известности или команды хороших помощников. Я написал эту книгу, чтобы каждый знал от чего отталкиваться. Однако, ничего из того, что вы здесь прочитали, не будет результативным, если вы не запомните простой факт:

MLM - великая индустрия, которая предоставляет всем нам равные возможности. Если вы хотите зарабатывать большие деньги, вы не должны стыдиться своей профессии. Поэтому, помните, что наша индустрия является последним бастионом законного свободного предпринимательства, в котором обычные люди могут полностью реализовать свой потенциал, распространяя легальную продукцию покупателям через международную сеть маркетинговых профессионалов. Ключевые слова в этом бизнесе - надейся на себя. Краеугольный камень - компетентность. Я думаю, что из этой книги вы почерпнули знания в обеих областях. А дальше все зависит от вас.

И последнее, не забывайте самое главное: в отличие от обычного бизнеса наша индустрия основана на Продуктивности, а не на Социальной защищенности. В Америке девять из десяти лю-

дей верят в миф о социальной защищенности. Другими словами, мы несемся в необъятной Вселенной со скоростью почти 40000 км в час на пылинке под названием Земля в космическом направлении "Бог знает куда" или еще дальше, а кто-то беспокоится о своей пенсии. Понимаете, о чем я?

Ключ к успеху в нашей индустрии состоит в том, чтобы найти одного продуктивного предпринимателя из каждых десяти потенциальных клиентов, не пытайтесь изменить или мотивировать оставшихся девять. В школе я был одним из тех редких исключений, кто никогда не поднимал руку, чтобы спросить разрешения выйти в туалет. Еще в первом классе я понял, что учительница не может знать, действительно ли я хочу в туалет. Естественно, учительнице это не понравилось, и у меня были проблемы, но мне было все равно, поскольку я сам мог контролировать работу своих внутренних органов. Если мне нужно было выйти, я выходил. Другие дети поднимали руку и еле сдерживались, чтобы не натворить беды на уроке.

В детстве и подростковом возрасте люди, как правило, подчиняются другим и не задумываются об индустриях, основанных на Продуктивности.

Дайте им самую простую машину, медицинскую страховку, маленький отдельный кабинет, среднестатистическую пенсию, и они будут безумно счастливы. В лучших случаях они зарабатывают еженедельный чек, просто отбывая время на работе. Юристы, врачи, менеджеры и представители других профессий на 90% верят в социальную защиту.

Вот мой совет. Найдите одного лидера из десяти и обучите его всему, что знаете сами. Не старайтесь превратить лягушку в орла. Каждый день наша система образования воспитывает роботов, которым для достижения успеха нужна четкая структура и авторитетный начальник. Вы не можете этому помешать. Также не стоит критиковать за их выбор представителей профессий, основанных на социальной защите. Найдите 100000 людей из миллиона, которые будут продуктивно работать, и ваше дело сделано. Лучше всего в нашей индустрии то, что вам нужно найти только десять, чтобы получить тысячи. Дерзайте!



## Об авторе

Марк Ярнелл является обладателем многих наград сетевого маркетинга и соавтором трех бестселлеров, включая "Ваш первый год в сетевом маркетинге" и "Благосостояние души". Кроме того, что он зарабатывает большие деньги, преподает в университете единственный курс по Сетевому Маркетингу, после которого выдается сертификат, и восемь лет работает внештатным редактором журнала "Успех" ("Success"), Ярнелл увлекается парапланеризмом и полетами на сверхлегких самолетах. Он, его жена Валери и их дети Эми, Кристин и Эрик путешествуют по миру, но своих собак, Эмили и Уинни, они держат дома в Британской Колумбии, Канада.

## Оглавление

Предисловие .....	12
Введение .....	19
Глава 1.....	27
Цели, к которым стоит стремиться.....	27
Когда Цель выше, чем Личные Интересы .....	27
Другие цели .....	28
Как росли мои цели.....	29
Почему я заработал больше денег, чем другие .....	29
Иллюзии Уолл-стрит .....	31
Материальные ценности - далеко не всё .....	31
Определение четких значимых целей .....	32
Верная дорога к богатству.....	33
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	34
Глава 2.....	35
Инновации против формальной дубликации.....	35
Две правды об МЛМ.....	36
Генеральный директор Вселенной .....	37
Дубликация без фанатизма .....	39
Большой Эл развенчивает преимущества дубликации 40	
Взгляд Джеффа Пьерсалля на дубликацию.....	41
Почему так много хороших отзывов о дубликации?42	
Инновационные подходы.....	43
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	44
Глава 3.....	45
Список потенциальных клиентов .....	45
Ваш список потенциальных клиентов .....	45
Отговорки, отговорки, отговорки .....	46
С кем работать .....	47
Когда делать следующий шаг.....	47
Составьте вашу личную базу данных .....	48

Здоровье можно [пить](#)

Глава 4.....	54
Правильные инструменты .....	54
Профессиональные материалы .....	54
История Уилкинсов .....	56
Старая компания /Новые материалы.....	57
Новый фундамент .....	57
Сила "личной истории" .....	58
Создание лучших инструментов .....	59
Разожгите интерес .....	60
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	62
Глава 5.....	63
Числа, числа, числа .....	63
Выберите число .....	63
А.Л. Уильяме .....	64
Поиск 30 клиентов в день .....	65
Бензоаправки и аудиокассеты .....	66
Клиент на всю жизнь .....	66
Какое ваше счастливое число? .....	67
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	67
Глава 6.....	68
Правильный подход.....	68
Деньги = Успех .....	68
Шокирующие подходы .....	69
Подходы, которые не срабатывают .....	70
Большие махинации .....	71
Под влиянием Интернета .....	71
Правильный подход.....	73
Прямые продажи.....	74
Все остальное неважно .....	74
Что делать, если вам ответили "ДА"? .....	75
Сколько раз вы задаете эти вопросы?.....	76
Что делать, если потенциальный клиент все еще заинтересован?.....	77
Сетевики против Компании .....	77

Здоровье можно [пить](#)

Шесть шагов процесса рекрутирования .....	78
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	78
Глава 7.....	80
Партнерство .....	80
Спонсорская этика .....	80
Выбор партнера .....	81
Работа с новым партнером .....	83
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	84
Глава 8.....	85
Установки .....	85
Д-р Уильям Глассер.....	85
Новая установка.....	86
Начиная заново .....	87
Принимаем правильную установку .....	87
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	89
Глава 9.....	90
Следование своим установкам .....	90
Отказ и уход из бизнеса.....	90
Не поддавайтесь депрессии.....	91
Ваш партнер/наставник .....	91
Не отравляйте свою даунлайн .....	92
Проблемы, с которыми сталкиваются профессионалы .....	92
Целый год без новостей .....	93
Только плохие новости .....	93
Избегаем негативного .....	95
Причины оптимистического отношения к МЛМ .....	96
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	97
Глава 10.....	98
Ваш худший год в сетевом маркетинге.....	98
Новый брак.....	99
Незаслуженное признание .....	100
Развод в МЛМ.....	101
Брачный договор.....	102

Здоровье можно [пить](#)

Предупреждение .....	102
Пара советов .....	102
Еще пара советов .....	103
Последняя пара советов .....	104
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	105
Глава 11 .....	106
Отсутствие семейной поддержки .....	106
Утраченная тяга к приключениям .....	106
Будьте честны с вашими близкими .....	107
Жена Уолта Диснея .....	107
Фактор неудачи .....	108
Просите о поддержке .....	108
Представьте аргументы .....	109
Что делать, если вас все равно не поддерживают? ..	109
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ .....	110
Глава 12	
Концепты изменения мышления .....	111
Неделя 1 Страсть к МЛМ .....	113
Неделя 2 Преданность компании .....	114
Неделя 3 Отношение к делу .....	115
Неделя 4 Большие деньги по хорошим причинам .....	116
Неделя 5 Энтузиазм .....	117
Неделя 6 Страх и риск .....	118
Неделя 7 Самоотдача .....	119
Неделя 8 Упорство .....	120
Неделя 9 Наставники .....	121
Неделя 10 Мужество .....	122
Неделя 11 Ответ на критику .....	123
Неделя 12 Отказ и причины отказа .....	124
Неделя 13 Не навредить себе .....	125
Неделя 14 Отдайте все силы этой возможности .....	126

Неделя 15 Лучшие методы рекрутирования .....	127
Неделя 16 Стратегии поиска потенциальных клиентов	128
Неделя 17 Любовь к вашей компании.....	129
Неделя 18 Пусть вас научит опыт .....	130
Неделя 19 Работа в команде .....	131
Неделя 20 Рекрутирование .....	132
Неделя 21 Потенциальные клиенты - эгоцентрики ..	133
Неделя 22 Продуктивные усилия.....	134
Неделя 23 Работа в радость .....	135
Неделя 24 Мы все разные .....	136
Неделя 25 Проживите жизнь в МЛМ с честью.....	138
Глава 13 Девиз война .....	139
ПОСЛЕСЛОВИЕ .....	144
Об авторе .....	147