

С. Н. Попов

**РУССКИЙ ПУТЬ
В СЕТЕВОМ
МАРКЕТИНГЕ — 2**

Москва
2004

ПРОЛОГ

О таком виде бизнеса, как сетевой маркетинг, нельзя прочесть в российских газетах, услышать по радио или посмотреть по телевизору. Официально такой сферы деятельности в нашей стране нет. Но в то же время стоит открыть любое издание, публикующее объявления о трудоустройстве, позвонить по десятку-другому оставленных там телефонов, как убеждаешься, что большая часть предложений работы поступает со стороны именно сетевых компаний.

Таким образом, человек, попавший в сеть (компанию, созданную россиянами или иностранцами), оказывается вне зоны внимания государственных органов. Это играет положительную роль. Ведь эти органы чаще мешают людям делать деньги, нежели помогают в этом. Но как нет худа без добра, так и добра без худа тоже не бывает.

В нашем случае отрицательные стороны отсутствия внимания к сетевому бизнесу в госструктурах и табу на освещение этого вида деятельности в СМИ ведут к тому, что каждая подобная компания находится в информационной изоляции. Она не имеет четких представлений о том, какими средствами, приемами, ухищрениями и т. д. их коллеги по бизнесу сумели достичь успехов на российском рынке. Представители

различных сетей редко и неохотно общаются друг с другом и не рекомендуют это делать своим подопечным. Это объясняется боязнью перевербовать сильного лидера с его структурой из одной компании в другую. Но именно недостаток контактов между сетями ведет к отсутствию обмена опытом — опытом работы на российском рынке.

Лично я много лет консультирую сетевиков, читаю им лекции, провожу тренинги и с грустью констатирую: никакого усовершенствования технологий работы сетевых компаний не наблюдается. Такого интеллектуального застоя нет ни в одном виде бизнеса! Лично мне сетевые компании напоминают кротов, которые ведут борьбу за жизнь в полной темноте, опираясь только на собственные силы, самостоятельно выработанные навыки. И нет ничего удивительного в том, что из-за отсутствия обмена опытом технологии достижения успеха в этом бизнесе или не развиваются, или развиваются чрезвычайно медленно. Допотопные зарубежные учебники и примитивные рекомендации лидеров (пересказ все тех же учебников) — вот тот воистину «каменный топор», с которым российский сетевик выходит на тропу войны за собственное выживание. Вот причина того, что подавляющая часть людей, кинувшихся искать материальное благополучие посредством сетевого бизнеса, не добилась успеха, ушла из него, не проработав года, после чего была в панике: «Бойтесь предложений от сетевых компаний! Вас обязательно обманут!»

Спросите любого обывателя (а особенно журналиста, изучающего мнение обывателя), что такое сетевой маркетинг. И вы немедленно услышите в ответ:

это сборище проходимцев. Это мнение неправильное, но тем не менее оно общепринятое.

Лично я не принадлежу ни к одной сетевой компании. (Делаю это для того, чтобы не вызывать страх, будто я могу перевербовать дистрибьюторов, когда приезжаю с лекциями.) Но если бы не это обстоятельство, я бы охотно примкнул к сети, правда, не знаю, к какой. Потому что продукция, продвигаемая таким способом на российский рынок, в большинстве случаев качественная. Я охотно пользуюсь ею сам. Условия работы вполне приемлемые, реальна возможность больших заработков. Поэтому выбрать одну компанию из большого числа трудно. Меня все в них устраивает, кроме одного — рекомендаций, которые мне дает мой вышестоящий спонсор. Но если я стану следовать его рекомендациям, как вести себя в этом бизнесе, я не заработаю тех денег, на которые мог бы рассчитывать, используя механизм сетевого маркетинга.

Предлагаемая читателю книга — это сборник тех методов работы и открытий в сети, которые сделали люди, опровергающие наставления своих спонсоров или то, что прочли у зарубежных авторов. Сюда вошло описание национальных особенностей ведения коммерческих дел. Ведь не одни англичане и американцы успешно сохраняли капиталы. Это умели делать и мы, но только по-особенному, опираясь на свою культуру, которую мы почему-то забыли.

Выпуская эту книгу, я в меру своих возможностей постарался обеспечить обмен полезной информацией между различными сетевыми компаниями, присутствующими на российском рынке, чтобы дать шанс работающим в них людям иметь право на достойную и счаст-

ливую жизнь. Только реальные успехи большинства пришедших в этот вид бизнеса людей смогут хорошо отзываться о нем, завоевать позитивное отношение общества в целом и — как результат — значительно пополнить свои ряды теми, кто хочет обрести материальное благополучие в нашей стране.

Часть I

ПЕРВЫЙ УСПЕХ

ВСТУПЛЕНИЕ

Однажды в мой рабочий кабинет пришла весьма респектабельная дама. Рассказала, что всего в жизни добилась благодаря работе в сетевом маркетинге, причем за весьма короткий срок. Я в свою очередь поинтересовался, как давно она стала сетевиком, потому что часто слышал жалобы своих клиентов, занимающихся сетевым бизнесом, что в последние годы все реже кому-то удастся совершать невероятные подъемы в этом виде коммерческой деятельности, что сказочные заработки — это возможности ушедших лет. Посетительница ответила: «Нет, солидных результатов я добилась уже сейчас, и преимущественно благодаря собственным наблюдениям как за собой, так и за окружающей жизнью. Эти наблюдения часто шли вразрез с теми рекомендациями, которые я получала от своего вышестоящего спонсора, и с теми советами, которые находила в книгах по сетевому маркетингу, принадлежащих перу зарубежных авторов. Главная же причина моих успехов, как мне кажется, заключена в том, что я правильно выстроила взаимодействие между собой как личностью и окружающими меня людьми. Формируя эти отношения, я отбросила все, что мешало мне идти к своей цели, поэтому схема получилась жесткой, даже жестокой, но она позволила привести в движение ком-

мерческую машину по имени «сетевой маркетинг», заставить ее работать именно на русской почве и приносить доход.

«Да что я вам рассказываю! — воскликнула женщина и положила передо мной большую толстую тетрадь. — Вот, собственно, тот дневник, который я вела последние несколько лет, а если точнее, то с того момента, когда оказалась без работы. Мне нечего было есть, некуда было обратиться за помощью, и я приготовилась к самому худшему — сведению счетов с жизнью. Возможно, это будет лучшим избавлением от всех моих бед, посчитала я тогда. Единственное, что вызывало в моей душе жгучую боль, — это мысль о том, что никто не узнает, что я жила на этом свете. Это и заставило меня вести дневник, с той целью, чтобы отразить свой внутренний мир на память потомкам. Прошло время, и, когда стало ясно, что я отошла от опасной черты, я по-прежнему продолжала вести дневник, но уже с целью понять, как именно я отодвинула себя от рокового края. Я подумала, а вдруг мне удастся на собственном опыте научить людей, с которыми я работаю в сетевом маркетинге, не просто выжить, но и научиться зарабатывать. Так в этой тетради оказались тесты, тренинги, упражнения, психологические игры.

Я вела свой дневник предельно честно, потому что, как уже говорила, изначально не верила в то, что он будет прочтен кем-либо еще при моей жизни. Когда уже на днях я перечитала свои записи, то подумала, что именно такой взгляд на жизнь, бизнес и окружающих людей и нужен россиянам, оказавшимся в моей ситуации, когда я впервые взяла в руки эту тетрадь. Сергей Николаевич, я принесла мой дневник вам. Если какие-либо из сделанных мною записей покажут-

ся вам достойными публикации — пожалуйста, опубликуйте. Я буду только рада», — закончила свой рассказ моя посетительница.

Честно говоря, я помнил эту женщину сидящей у себя на семинаре и приходящей ко мне на индивидуальные консультации. Мне всегда интересно знать, как работают мои рекомендации и рекомендации других специалистов, будучи взятыми на вооружение тем или иным человеком. К сожалению, далеко не всегда я имею возможность это знать, поэтому я с охотой взял тетрадь из рук моей посетительницы. Наиболее интересные фрагменты ее записей я предлагаю вниманию читателей. Из этих фрагментов составлена первая часть этой книги — начало обстоятельного разговора о методах успешной работы в сетевом маркетинге.

ГЛАВА 1

КТО СПОСОБЕН ПРЕУСПЕТЬ
В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ

Увольнение с работы произошло как-то буднично, совсем обычно. Просто вызвали в отдел кадров и показали приказ. Кадровик сухо сказал: «Сокращение штатов». Я не растерялась, а спросила скорее из любопытства: «А что мне теперь делать?» Кадровик, не поднимая головы, ответил: «Люди как-то устраиваются». И я пошла устраиваться. Обзвонила знакомых — те обещали похлопотать. Но время шло, деньги, полученные как выходное пособие, заканчивались, а мои знакомые лишь разводили руками: «Пока ничем помочь не можем».

Я взяла газету объявлений. Открыла рубрику «Вакансии» и набрала первый номер. Мужской голос на другом конце провода попросил меня приехать не откладывая. Я собралась и поехала, а по дороге думала: «Надо же, какая я удачливая! Люди по полгода не могут найти работу, а я — с первого звонка». Моя эйфория сразу кончилась, как только я поймала на себе взгляд работодателя. Его глаза сладострастно пожирали мое тело. Он бесцеремонно попросил меня поднять край юбки, чтобы рассмотреть ноги, заставил поворачиваться боком, спиной, расстегивать верхнюю пуговицу блузки. Я спросила: «Вы мне должность заведую-

щей складом предлагаете или женщины для интим-услуг?» «Я предлагаю вам совместить эти две профессии, — последовал ответ, и, не дожидаясь моей реакции, работодатель добавил: — Знаешь такую пословицу: кто платит, тот и заказывает музыку? Так вот, деньги здесь плачу я, значит, делать придется то, что я заказываю. Кстати, как тебе удастся оральный секс?» Я с возмущением выскочила за дверь. Вдогонку услышала: «Побегай, побегай — все равно назад придешь. Не ко мне, так к другому. Куда ты денешься!»

«А действительно, куда я денусь? — возник в голове вопрос, когда по возвращении домой мой взгляд упал на газету объявлений. — Не этот, так другой». А затем в ушах возникли слова кадровика: «Люди как-то устраиваются». Как, интересно, они устраиваются? Вот так, как мне только что предлагали? И что, соглашаются эти люди или отвечают отказом? И вот тут меня пронзила мысль: *люди соглашаются*. Позже я размышляла: а почему эта мысль причинила мне в тот момент воистину смертельную боль? И поняла почему. Потому что *я скорее умерла бы с голоду или позволила бы убить себя, лишь бы только не ответить согласием на то предложение, которое мне только что сделали*. Признаюсь, мысль о смерти была не театральным жестом. Я и впрямь, как Анна Каренина, сходила на железнодорожную станцию, посмотрела на рельсы, идущие поезда и приняла решение, что останусь жить — хотя бы на некоторое время, достаточное для того, чтобы попробовать себя в самостоятельном бизнесе без хозяина, без человека, который заказывает мне любую музыку, потому что платит. Так я оказалась в сетевом маркетинге.

По прошествии времени я задаюсь вопросом: «А что все-таки получилось бы из того, если бы я стала одновре-

менно заведующей складом и женщиной для интим-услуг? Что бы из меня вышло? Кем бы я была сейчас?» Сегодня ответ напрашивается сам собой: я бы была никем. Потому что применительно к самой себе я бы не смогла вообще использовать такой термин — «Я».

«Я» ЧЕЛОВЕКА — ЭТО ПОРОГ, ЗА КОТОРЫМ БОЛЬШЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ ВОЗМОЖНОСТИ СЖАТИЯ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, ИЛИ ГИБЕЛЬ, ИЛИ РАСПРЯМЛЕНИЕ ПЛЕЧ — ОТВЕТНАЯ АТАКА НА ОКРУЖАЮЩИЙ ТЕБЯ МИР. *Прими это постыдное предложение, и я, Людмила Ивановна Колчина (Ф. И. О. изменены. — С. П.), всю жизнь была бы пешкой в руках обстоятельств, существом, не находящим в себе сил и права сделать самостоятельный поступок, вершить собственную судьбу и судьбы окружающих меня людей.*

«Но ведь люди как-то устраиваются», — в очередной раз возникли в сознании слова кадровика. Да, устраиваются, но только не в свободном бизнесе, устраиваются в тех обстоятельствах, где можно «прогнуться», ублажить работодателя и получить лакомый кусок. Поэтому ***эти люди никогда не смогут работать без выходных, отпусков, с перерывом только на сон, как это имеет место в свободном бизнесе, у них нет внутренней мотивации для этого.*** А у меня она есть: я лучше умру на работе, чем «прогнусь», то есть стану плясать под дудку того, кто платит мне деньги. Я поняла, что не такая, как они. Я другая.

Позднее, когда я уже всю работала в сетевом маркетинге, я разработала тест, который позволял мне определять, существует ли у моего нижестоящего партнера собственное «Я», иными словами, он такой, как я, или другой: ставит он своей целью расправить плечи или будет искать возможность «прогнуться», когда

жизнь в очередной раз предпримет попытку поставить его на колени.

В чем практический смысл разработанного мной теста? А вот в чем. ***По правилам работы в сетевом маркетинге я обязана в одинаковой мере расходовать себя на обучение каждого дистрибьютора, то есть на каждого, кто подписал со мной контракт.*** Но если смотреть правде в глаза, ***дистрибьютор — инструмент в моих руках, посредством которого я стремлюсь увеличить свой заработок.*** Однако если я покупаю инструмент на строительном рынке, то невольно обращаю внимание на соответствие его качества применительно к той работе, которую посредством его предстоит сделать. Если качество неудовлетворительное, я его не беру. Образно говоря, если долото сделано из латуни, я его не куплю.

Людей, пришедших искать работу в сетевой маркетинг, мы не проверяем на качество, как делается в любой другой отрасли. А почему? Если, например, прораб не возьмет к себе в бригаду человека, у которого, образно говоря, «не оттуда руки растут», не станет тратить свое время и силы на его обучение, а будет искать того, кто и впрямь обладает способностями в строительной профессии, то почему я — сетевик — должна поступать как-то иначе с людьми, обратившимися ко мне в поисках работы? Мне точно так же невыгодно тратить свое время и силы на обучение одних — неспособных — и, наоборот, выгодно не щадить себя, отдавая знания другим — способным. Да, я получаю деньги с каждого подписанного контракта, но они не основные. Основные деньги в сетевом бизнесе приходят от умения построить под собой работающую структуру. И вот тут решающую роль играют качества рекрутированного мной лица. У одних рекрутов это получится,

у других — нет; у одних есть внутренняя мотивация — работать, не щадя себя в свободном бизнесе, у других ее нет. И я должна знать, на кого мне делать ставку. **НЕПРОДУКТИВНО В ОДИНАКОВОЙ МЕРЕ ОТДАВАТЬ СЕБЯ ВСЕМ. СЕБЯ НАДО ОТДАВАТЬ ТОЛЬКО ПЕРСПЕКТИВНЫМ.** Я научилась вычислять перспективных людей при помощи теста. Пока я принимала столь жестокое решение вычислять качества человека, как будто это сверло или зубило, меня мучил вопрос: а почему заокеанские специалисты настоятельно рекомендуют с одинаковой отдачей учить всех сетевому бизнесу? Как уживается такая гуманность с деловым прагматизмом? А потом нашла точки соприкосновения этих двух противоположных полюсов.

Механизм сетевого маркетинга отрабатывался в Латинской Америке. Высокая безработица среди населения и низкий уровень образования делал наиболее эффективным принцип простой «гребенки», при котором нужно побольше делать (обзванивать, рекрутировать, продавать, дублировать спонсора) и поменьше думать (потому что рассчитывать на интеллект нищих латиноамериканцев не приходилось). Так и родилась эта незатейливая схема продвижения товара на рынок преимущественно за счет физических усилий людей.

Но у меня все-таки есть высшее образование. Оно напоминает, что **ПРОСТОЙ ФИЗИЧЕСКИЙ ТРУД НЕ ДЛЯ МЕНЯ, МНЕ НУЖНО СТРЕМИТЬСЯ ИМЕТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ОТДАЧУ С КАЖДОГО СДЕЛАННОГО МНОЮ ШАГА, ПРОИЗНЕСЕННОГО СЛОВА, МИНУТЫ, ПРОВЕДЕННОЙ МНОЮ В БИЗНЕСЕ.** И вот тут возникает вопрос: кому именно адресовать свое слово, в направлении к кому сделать шаг, на кого израсходовать свое время? На помощь приходит тест.

№ п/п	Ситуация	Ваши действия			
1	Ваш реальный вклад в общее дело умышленно оставлен незамеченным руководителем	Промолчите и согласитесь с мнением руководителя	Промолчите, но в душе отметите несправедливость, затаите обиду	Выскажете свое несогласие вслух	Постараетесь отомстить
		1.1	1.2	1.3	1.4
2	Руководитель публично сделал вам незаслуженное замечание	Промолчите и согласитесь	Промолчите, но в душе отметите несправедливость, затаите обиду	Выскажете вслух свое несогласие	Выскажете несогласие, обязательно отомстите
		2.1	2.2	2.3	2.4
3	Руководитель распорядился поднести ему кофе, надеть пиджак, сбегать в магазин за сэндвичем и т. д. Это не предусмотрено вашими должностными обязанностями	Молча выполните распоряжение как должное	Выполните распоряжение, но вслух заявите о своем несогласии	Откажетесь выполнить	Выполните, но затем обязательно подложите свинью шефу
		3.1	3.2	3.3	3.4
4	Руководитель оповестил вас, что вы должны будете предоставить интим-услугу	Молча выразите свое согласие	Выразите протест вслух и не станете выполнять распоряжение	Дадите руководителю пощечину	Напишете заявление об уходе
		4.1	4.2	4.3	4.4

Окончание табл.

№ п/п	Ситуация	Ваши действия			
5	Руководитель ударил вас	Молча снесете удар, чтобы остаться на работе	Напишите заявление об уходе, но после его извинений останетесь	Ударите руководителя в ответ	Напишите заявление об уходе, извинений не примете и уволитесь
		5.1	5.2	5.3	5.4

За каждый ответ присуждается определенное количество баллов.

1.1	–1
1.2	0
1.3	+1
1.4	+1
2.1	–2
2.2	0
2.3	+2
2.4	+2
3.1	–3
3.2	3
3.3	+3
3.4	+2
4.1	–4
4.2	+2
4.3	+5
4.4	+4
5.1	–5
5.2	–2
5.3	+5
5.4	+4

Если суммарное количество баллов меньше 0, то такой человек бесперспективен для работы в свободном биз-

несе. Ему следует порекомендовать работать в бюджетной сфере или наемным работником в частной фирме.

Если количество баллов от 0 до 13 — работа такого человека в сетевом бизнесе целесообразна.

Если баллов 14 и более, на такого человека надо сделать ставку среди своих партнеров первой линии, так как он особо одарен к самостоятельной деятельности, в том числе и в сетевом маркетинге.

Иными словами, если результат тестирования положительный, я знаю: внутри партнера есть такая же точка нравственной опоры, какая есть во мне. Он может повторить мой путь. Он будет вкалывать от зари до зари, только чтобы не «прогибаться» под хозяина. Он не станет искать к деньгам короткой, но унижительной с моей точки зрения дороги. Мне есть смысл вкладывать в него свои силы, тратить свое время — результат будет.

Если результат тестирования отрицательный, я не делаю ставку на такого делового партнера. Нет, я имею свой процент с выкупленного им товара или с подписанного им дистрибьютора (если такой будет), но когда его деятельность постепенно начинает затухать (а это происходит очень скоро), я просто даю ему возможность незаметно уйти из моей структуры. Я не могу (и не должна!) заниматься всеми людьми, оказавшимися рядом со мной в сетевом бизнесе, я должна выделить перспективных, а значит, похожих на меня саму, может быть, не во всем, но по крайней мере в умении под давлением людей и обстоятельств отстоять собственное «Я». С этого начинается свободный бизнесмен.

Одна женщина по результатам тестирования набрала сумму баллов, равную минус двум. Я отговаривала ее идти работать в сеть, но тем не менее она подписала

контракт. Я дала ей первичные рекомендации, и она начала работать. Прошел месяц-другой, и этот мой нижестоящий партнер попросила о встрече. По итогам двухмесячной деятельности ее заработок составил где-то двести долларов. «И это при том, что у меня за это время не было по существу ни одного выходного, ни одного праздника и абсолютно ненормированный рабочий день. Да если бы я так вкалывала у себя на предприятии, я бы имела больше денег! — возмущался новорожденный сетевик. — Я, кажется, поняла, в чем смысл сетевого бизнеса: вы используете физический потенциал попавших в беду людей для продвижения на рынок хоть какого-то количества производимого товара. Сколько люди при этом заработают и на что будут жить, вас не касается. Я заработала мало. Жить мне не на что. Что мне делать?» — в итоге спросила она.

Я порылась в памяти: сколько денег заработала я за свои первые два месяца работы в сети — примерно те же самые 200 долларов. Но вспомнила ли я хоть раз, что на предприятии, откуда меня сократили, я зарабатывала больше при более скромной трате собственных сил? Нет, не вспомнила. Пожалела ли я, что не работаю сейчас там, откуда меня просто взяли и выкинули? Нет, не пожалела. Захотела ли я найти себе хозяина, такого, у которого и работать можно поменьше, и получать побольше, закрыв глаза на его прихоти? Нет, не захотела. Терзала ли я своего спонсора вопросом «что мне делать»? Нет, не терзала. Я знала, что мне делать. Работать. Поэтому я тогда стиснула зубы и поклялась себе, что буду зарабатывать именно достойные деньги, именно в сети. Я не предъявляла претензий своему спонсору, «заманившему меня в сеть, воспользовавшись моей бедой». Я изо всех сил пыталась его, как делать большие деньги.

И, видимо, почувствовав, что я не сверну с выбранного пути, мой спонсор тратил и тратил на меня свое время. И не пожалел об этом.

Но сейчас результаты теста говорили мне, что я свое время тратить на обучение этой женщины не буду — не в коня корм. И я решила хитроумно выйти из этой ситуации. Я вспомнила, что не выбросила ту газету, по которой сама когда-то безуспешно устраивалась на работу и пообещала своему горе-дистрибьютору дать один телефон. Я и впрямь нашла *то объявление*.

Больше этой женщины в своем офисе я не видела. Зато она как-то позвонила мне домой и, рассыпаясь в благодарности, сообщила, что она теперь достаточно хорошо зарабатывает, при этом почти ничего не делая. «Ну, правда, кроме одного», — гнусно захихикала она. «А тебе это «одно» не противно?» — не выдержала и поинтересовалась я. «Знаете, легче закрыть глаза на «это одно», чем бегать как собака с высунутым языком, разнося клиентам вашу продукцию», — последовал ответ. «Это тебе легче, — промелькнуло у меня в голове. — А мне легче другое».

Зато мужчина, набравший при тестировании 14 очков, буквально истерзал меня своими просьбами научить, как делать деньги в сети. Он мог позвонить ночью, вырвать меня из компании друзей, найти за границей и битый час пытаться по сотовому телефону. Не скрою: у меня не один раз возникало желание послать его по матушке. Но всякий раз от этого опрометчивого шага меня удерживал высокий балл, полученный им при тестировании. И еще одна мысль удерживала на языке грубые слова: ***ведь не так давно точно так же себя вела я***. И семья моих знаний упала в плодородную почву. Мужчина создал под собой разветвленную структуру,

заставил ее работать, что принесло солидные заработки ему самому и, конечно же, мне, его спонсору.

И еще одна ситуация, для которой необходимы результаты вышеприведенного тестирования. Она связана со спонсированием нижестоящего партнера. Далеко не один сетевик потерял в нашем бизнесе все только потому, что спонсировал тех людей, которые впоследствии так и не смогли вернуть ему вложенные в них средства.

Это известный эффект: КОГДА ЧЕЛОВЕК РАС- СЧИТЫВАЕТ НА ВОЗВРАТ ДАННЫХ ВЗАЙМЫ ИЛИ ПОТРАЧЕННЫХ НА КОГО-ТО ДЕНЕГ, А ВОЗВРАТ НЕ ИМЕЕТ МЕСТА, ТО У САМОГО СПОНСОРА НА- ЧИНАЮТСЯ ПРОБЛЕМЫ С ДЕНЬГАМИ.

Лично я вычисляю людей, которых без опаски можно спонсировать, при помощи все того же теста, который я только что описала. К вышеописанному хочу добавить следующее.

Тестирование следует проводить в доверительной обстановке. Человека, заполняющего тест, ни в коем случае нельзя провоцировать строить из себя героя, он должен быть таким, какой он есть в процессе поиска работы. *Он должен показать свое истинное лицо.* Результаты тестирования не оглашаются и используются руководителем, так сказать, «для внутреннего пользования», то есть для принятия решения относительно тестируемого человека в той или иной ситуации, которая может иметь место в сетевом бизнесе.

Однажды ко мне на презентацию пришло довольно много новых лиц. Я уже приучила себя не пускать процесс вовлечения людей в сетевой бизнес на самотек. Мол, послушают мою информацию, а там, кто хочет — уйдет, кто хочет — останется. К тому времени я знала, что смогу заставить подписать со мной контракт прак-

тически любого человека. Важно, чтобы этот человек на самом деле стоил того, чтобы я тратила на него свое время. Я усадила пришедших людей и, дав им необходимую для первой встречи информацию, попросила еще заполнить тест. Мое внимание привлекла одна молодая женщина с блаженной улыбкой на устах. В какие бы оскорбительные на мой взгляд ситуации ни ставил ее мой тест, с какими бы унижениями он ей ни предлагал смириться, она ставила галочку именно напротив того ответа, который подразумевал услужливость и бесконфликтность.

Когда она заполнила тест до конца, я подумала: «Вот кого я никогда не буду спонсировать, на кого не потрачу ни единой своей копейки — вложенные в нее деньги не вернутся ко мне обратно. Этот человек умеет смириться с различными обстоятельствами, терпеть и прощать. Поэтому она никогда не найдет в себе сил зарабатывать деньги так, как делала я. Она не будет лезть из кожи вон для того, чтобы стать богатой и вернуть мне долг».

Как назло, именно эта женщина первой не подошла, а подлетела ко мне по окончании презентации. Глаза ее светились. Она сказала, что потрясена услышанным о продукте нашей фирмы, об условиях работы в ней, но добавила, что не сможет работать у нас, потому что у нее нет начального капитала, то есть той суммы денег, которые требуются для подписания контракта и закупки со склада товара, и поэтому она попросила меня проспонсировать ее на начальном этапе. «Не буду вас спонсировать, — мягко, но настойчиво ответила я. В глазах женщины застыло недоумение. — Мне кажется, что вы не многого достигнете в сетевом маркетинге. Советую: не тратьте впустую свое время, иди-

те работать в бюджетную сферу или к частному работодателю. Уверяю вас: там вы достигнете большего, чем здесь». Собеседница была ошарашена. На глазах проступали слезы. Но я свое решение не изменила. Оно было правильным: во-первых, я сохранила свои деньги, а во-вторых, я не дала человеку пойти по неправильному для него пути.

Зато я немедленно отыскала глазами другую женщину, которая набрала при тестировании целых 15 баллов. Я догнала ее у самого выхода и попросила уделить мне несколько минут. «Что заставило вас обратить внимание на сетевой бизнес?» — спросила я. «Вылила начальнице кофе за воротник, — последовал ответ. — К нам на работу по благу пришла армянка, наглая, разнузданная. Так мало того, что меня, кандидата наук, попросила кофе ей приготовить, так еще спросила, почему сахара мало кладешь? Ну, так я ей этот кофе тут же за воротник и вылила. А дальше пришлось самой работу искать. Не знаю, получится ли у меня работа в сети? У меня нет стартового капитала». «У вас обязательно получится! — с абсолютной уверенностью сказала я. — Я лично спонсирую вас на начальной стадии».

Вложив в нее свои деньги, я не ошиблась. Эта женщина очень быстро стала одним из самых успешных лидеров с очень высокой зарплатой. И вложенный в ее старт капитал вернулся ко мне сторицей.

Р. С. *Я рекомендую всем читателям, занятым сетевым бизнесом, непредвзято заполнить тест, чтобы убедиться, что путь свободного предпринимательства — ваш путь. Результаты тестирования позволят вам либо утвердиться в правильности избранного пути, либо наведут на мысль вовремя с него свернуть. В любом случае по жизни следует идти только своей дорогой.*

ГЛАВА 2

КАК ЗАРАБОТАТЬ ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ

Я думаю, понятно, почему я оказалась в сетевом маркетинге. Этот вид бизнеса ни в коей мере не подталкивал меня идти на сделки с собой. *Да, я имела все шансы умереть с голоду, но я не имела ни одного шанса перестать быть человеком.*

А теперь о том, как я оказалась в сетевом бизнесе.

На улице ко мне подошла опрятная, чисто одетая женщина, лицо которой излучало оптимизм и положительно влияло на окружающих. Она предложила мне попробовать попользоваться продуктом, который она распространяет. Я извинилась, сказала, что мне он не по карману, тогда она, говоря профессиональным языком, «спонсировала» меня, иными словами, попросту подарила мне кое-что из своей продукции, а взамен взяла мои координаты, чтобы узнать, насколько мне понравилось то, что она мне предложила.

Подарок и впрямь пришелся мне по душе, и когда распространительница позвонила, я честно сказала, что в восторге. Тогда она предложила встретиться вновь. «Вот видите, — сказала женщина, — какой замечательный продукт мы продвигаем на российский рынок. Хотите участвовать в этом проекте, а главное, заработать на этом деньги? Вижу, они вам очень нужны». Я кивком головы подтвердила ее догадку. «Тогда под-

писывайте со мной контракт, закупайте со склада продукцию, и за дело!» — подвела она итог нашей беседе. Моя искусительница назвала сумму, которая была мне необходима для старта. Я схватилась за голову, потому что у меня этих денег не было. Собеседница по выражению моего лица поняла суть проблемы и тут же подсказала решение: «Возьмите эти деньги в долг, — и добавила: Без начального капитала ни один свободный бизнес начать нельзя». Я пошла и заняла необходимую сумму. У меня в тот момент просто не было другого выхода.

А дальше мне эту сумму надо было как-то отдавать, да еще с процентами. *И вот тут я почувствовала, что незаметно для себя попала в яму. Теперь из этой ямы мне надо было как-то выкарабкиваться, и каким образом мне это удастся сделать, стало уже моей личной проблемой, а не проблемой человека, вовлекшего меня в сеть.* Нет, мой спонсор, конечно, посоветовала мне начать работать с так называемым «теплым рынком». Звонки знакомым, друзьям, подарки в виде той продукции, которую продвигает наша компания, то есть спонсирование, — все это было с моей стороны. А в ответ от друзей и родственников шли уклончивые обещания подумать, посоветоваться, накопить стартовый капитал; ни одной продажи, ни одного подписанного контракта. А взятые займы деньги надо было отдавать. К тому же надо было на что-то жить самой. Холодный пот выступил у меня по всему телу, когда я подвела итог первых недель своей деятельности. Я вдруг поняла, что для того, чтобы начать зарабатывать деньги в сетевом бизнесе, недостаточно чисто одеваться, ослеплять голливудской улыбкой, звонко хлопать в ладоши на семинарах и презентациях и точь-в-точь копировать своего спонсора.

Надо непредвзято изучить механизм прихода денег в сетевом бизнесе.

Первым делом я поняла, в чем была моя ошибка при работе с так называемым «теплым рынком», то есть с родными и друзьями. **ДЕНЬГАМ Я ПРЕДПОЧИТАЛА ДРУЖБУ.** Я, руководствуясь наставлениями спонсора, шла к людям, неся добро, и больше всего я переживала за то, что они сочтут сетевой маркетинг ловушкой, а меня — человеком, искусно заманивающим их в нее. Я изо всех сил стремилась показать им, что для меня представляют интерес вовсе не их деньги, а их судьбы, решение их человеческих проблем и т. д. Я до такой степени увлеклась этим, что сама стала верить в то, что деньги, получаемые мною с моих друзей, мне безразличны. *Но на самом-то деле это было не так. Я пришла работать в сеть для того, чтобы просто заработать на жизнь. А для этого были нужны именно деньги.*

На одном из семинаров я услышала простую мысль: «К ЧЕМУ ТЫ СТРЕМИШЬСЯ, ТО И ОБРЕТЕШЬ». Я трезво проанализировала свое устремление и поняла, что, работая с «теплым рынком», я стремилась отнюдь не к деньгам, а к тому, чтобы моя родня и приятельницы считали меня честным и порядочным человеком. *Результат моих устремлений был соответствующий — ДЕНЕГ ЗА ПЕРВЫЕ НЕДЕЛИ РАБОТЫ В СЕТИ Я НЕ ЗАРАБОТАЛА, НО ЗАТО ВСЕ МОИ ПОДРУГИ И РОДСТВЕННИЦЫ БЫЛИ ОТ МЕНЯ В ВОСТОРГЕ: «Люда, не знала, что ты такой замечательный человек! Ты так тепло о нас заботишься».*

От их слов мне становилось хорошо на душе, но, заходя, например, в магазин с пустым кошельком или натыкаясь взглядом в блокноте на номер телефона че-

ловека, который одолжил мне деньги, я испытывала чувство страха: *смогу ли я выжить, смогу ли я вернуть деньги? Тогда я задала себе один вопрос: что для меня важнее — избавиться от страха или сохранить доброе отношение своих подруг? И честно ответила себе: первое важнее.*

И тогда моим девизом стало: «НЕ РАЗМЕНИВАЙ ДЕНЬГИ НА ДРУЖБУ!»

Я слышала такую поговорку: сетевой маркетинг — это яма, попав в которую человек старается заманить в нее как можно больше людей, чтобы самому не чувствовать себя идиотом. Конечно, представители сетевого бизнеса изо всех сил стремятся убедить своих нижестоящих партнеров в том, что это не так. Стремилась это сделать и мой спонсор. Но я подумала: а зачем мне разубеждаться? Все, что сказано в пословице, точно-точно произошло со мной. В силу обстоятельств — увольнение с работы, инцидент с работодателем, которого я нашла по объявлению, бездеятельность моих подруг, к которым я обратилась с просьбой о трудоустройстве, — не оставили мне, как затравленному зверю, другой тропы, кроме той, что и привела меня к яме, которую люди называют «сетевой маркетинг». И я попала в эту ловушку.

Ну и что дальше?

А дальше вот что. В одной известной сказке две лягушки упали в кувшин с молоком, первая лягушка смирилась с этим обстоятельством и сложила лапки, а вторая не смирилась и продолжала изо всех сил молотить лапками по молоку. Вот этой второй лягушкой буду я. Конец у сказки такой: первая лягушка утонула, а вторая взбила под собой масло, оперлась на его твердь и выпрыгнула из кувшина. Хочется надеяться, что со мной будет то же са-

мое. Но чтобы взбивать масло, то есть делать деньги, нужно нащупать хотя бы первый реальный механизм.

Что это за механизм? Да он тот же, что привел в этот бизнес меня. Мой спонсор, выслушав мою исповедь, сказала: «Найди деньги на контракт и продукт и начинай работать».

Это и есть поворотный момент «НАЙДИ ДЕНЬГИ».

Пока ты не нашел их, ты еще ходишь по краю ямы и еще можешь уйти от нее в сторону. *Но как только ты найдешь деньги — чаще всего возьмешь в долг, — ты уже в яме, и теперь твой удел выкарабкиваться из нее, и чем активнее ты будешь из нее выкарабкиваться, тем больший доход ты принесешь мне — моему спонсору.*

Значит, ПЕРВАЯ ЦЕЛЬ НАСТОЯЩЕГО СЕТЕВИКА — СТОЛКНУТЬ В ЯМУ СВОЕГО ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ДИСТРИБЬЮТОРА.

Вот и ответ на вопрос, почему у меня пока нет успехов. *Да потому, что я никого из своих друзей столкнуть в эту яму не хочу. Более того, я всеми силами стараюсь отвести их от нее. «Не вкладывайте денег, пока окончательно не примете решения стать сетевиком», — говорю я им.* Да и можно ли любить людей и одновременно подталкивать их к яме? Нет, нельзя. Но тогда не будет денег от работы с «теплым рынком». Что делать?

Я мысленно перебрала своих знакомых и вспомнила, как они повели себя, когда я совсем недавно попросила их помочь мне с устройством на работу: дежурные вздохи понимания, горячие обещания, которые их ни к чему не обязывали, и полная бездеятельность — равнодушие к моей судьбе. Я спросила себя, а *имею ли я право вместо заботы и любви проявить такое же равнодушие к их судьбам*, пусть не надолго, хотя бы на тот момент, пока буду агитировать их прийти в сетевой

маркетинг, и утвердительно ответила: *да, я такое право теперь имею.*

Так вырисовался первый психологический механизм прихода денег в процессе работы с «теплым рынком».

Чтобы завлечь знакомого или родственника в сеть, надо просто попытаться ему за что-то отомстить. Ведь к любому из своего окружения за много лет у тебя накопились претензии и жажда компенсации за них. Вот и компенсируй тем, что столкнешь в яму по имени сетевой бизнес.

Жестоко? Очень жестоко. Но жестокость — это жажда жизни, так писал Антонен Арто. А я очень хотела жить.

Я задала себе вопрос, с кого начать. Ответ пришел сам собой: конечно же с Ляли. Ляля — это моя подруга еще со школьной скамьи. Она громче всех кричала: устрою тебя на работу одним звонком. Она и впрямь могла бы это сделать, конечно, не собственным, а звонком своего бой-френда, который возглавлял фирму, занимавшуюся подбором персонала для коммерческих структур и просто предприятий. Но она, видимо, так и не стала с ним говорить обо мне, опасаясь загрузить мужчину лишними проблемами и усложнить этим отношения с ним. Проблема, по мнению Ляли, у ее бой-френда должна быть одна — обеспечивать ее материально. Правда, несмотря на все старания моей подруги, вышеупомянутый молодой человек только что ее бросил. А значит, пересох и денежный ручеек. «Этим не грех воспользоваться!» — мелькнула коварная мысль.

Я знала, что Лялька больше всего на свете боялась морщин на своем лице. «Тогда мужчины перестанут

меня любить, — говорила она, — а значит, прекратят тратить на меня деньги. Что я тогда буду делать?» — беспомощно разводила она руками. На ловца, как говорится, и зверь бежит. Лялька сама позвонила и попросила зайти к ней на чашечку кофе. Она это делала всегда, когда что-то не устраивало ее в жизни. Я немедленно откликнулась на ее предложение.

То ли от пережитого расставания с женщиной, то ли просто от недосыпания, но Лялька выглядела ужасно. Морщины ярко проступали на лбу, под глазами и даже на шее. «Ласточка моя, — обняла я за плечи подругу, — дни, которых ты всегда боялась, наступили. Посмотри на себя в зеркало». Лялька взглянула на себя и не на шутку испугалась. «Что же мне делать? — беспомощно, как всегда, развела она руками. — Ни один мужчина не потратит теперь на меня ни рубля. На что я буду жить?» И вот тут-то я рассказала ей про сетевой маркетинг, закончив свой монолог словами: *«Надо всего лишь один раз раздобыть денег, чтобы потом начать баснословно зарабатывать».* «А где я их раздобуду?» — недоумевала подруга. Я ждала этого вопроса и поэтому, твердо глядя ей в глаза, ответила: *«Займи».*

Ляля сделала все, как я сказала. Она заняла деньги у солидных людей под сравнительно большой процент. Эти деньги ей впоследствии предстояло отдавать. Моими стараниями она оказалась в яме.

Теперь наступил второй, куда более серьезный этап: МНЕ ПРЕДСТОЯЛО ПОМОЧЬ ЕЙ ВЫБРАТЬСЯ ИЗ ЭТОЙ ЯМЫ.

И вот тут я столкнулась с проблемой, о которой раньше не думала. Научить Лялю быстро зарабатывать деньги в сетевом бизнесе можно только одним спосо-

бом: рассказать ей, как их только что заработала я. (Я получила свой процент с подписанного с ней контракта, с приобретенного ею на складе продукта.) **Но я получила свои первые деньги в сети, потому что между деньгами и дружбой впервые выбрала деньги.** Я таким образом отомстила подруге за ее безучастие уже к моей собственной судьбе. Бесспорно, существовал риск, что этот откровенный рассказ мог положить конец нашим дружеским отношениям с Лялькой. Но существовал и другой вариант развития событий. Лялька деловая и предприимчивая. (Это я узнала за годы знакомства.) **Если она оценит мою откровенность и, более того, благодаря ей заработает деньги, она будет не просто моей подругой, а еще и ЕДИНОМЫШЛЕННИЦЕЙ.**

Я решила пойти на риск. Когда подруга, наконец, пожаловалась мне, что не может заработать денег теми методами, какие рекомендуют на общих сборах и презентациях, проводимых в нашей компании, я рассказала, что свои первые деньги заработала тогда, когда обиделась на нее за то, что она не помогла мне с работой, и умышленно вовлекла ее в сеть, то есть столкнула в яму, заставив занять деньги. Поэтому теперь советую ей поступить с кем-то точно так же. Сказать, что у Ляли был шок, — это не сказать ничего. После моих слов она осталась стоять словно пораженная ударом молнии! Я ушла и решила ждать. Рассуждала так: не важно, нравится подруге мой поступок или нет, ей надо выкарабкаться из ямы, то есть отдавать долг, на что-то жить в отсутствие любовника. Эти два обстоятельства заставят ее трезво мыслить. Я не ошиблась: не прошло и двух дней, как Ляля подписала свой первый контракт. И с кем бы вы думали? С покинувшим ее мужчиной. (Отомстила!) Когда при встрече я перехватила ее

взгляд, в нем читалась не ненависть, а благодарность, и еще **в нем была хитринка, которая появляется в глазах при встрече людей, связанных одной тайной, — ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ.**

Именно в этот момент я ощутила прилив сил и уверенности в правильности избранного пути.

Я полностью отдаю себе отчет в том, что моя рекомендация идет вразрез с теми советами, которые нам давали в нашей сети. Она идет вразрез с советами, которые дают в сетевых компаниях, существующих сегодня на Земле. Но этот прием сработал у меня. Затем он сработал у Ляли. А что теперь? **Теперь меня и Лялю объединяет тайна. Тайна, которая будет позволять нам обеим зарабатывать денег гораздо больше, чем другие сетевики, те, кто неуклонно следует советам создателей этого вида бизнеса. Затем эта же тайна объединит меня и других моих партнеров первой линии, Ляльку и ее партнеров и т. д. МЫ СТАНЕМ НЕ ПРОСТО СЕТЕВИКАМИ, ПРОДВИГАЮЩИМИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЧЕЙ-ТО ТОВАР ИЛИ УСЛУГИ, МЫ СТАНЕМ ЗАГОВОРЩИКАМИ, СПЛОЧЕННЫМИ ОДНОЙ ИДЕЕЙ — ЖИТЬ ДОСТОЙНЕЕ, ЧЕМ ТЕ, КТО ЖИВЕТ И РАБОТАЕТ РЯДОМ, ЖИТЬ БОГАТО И НЕЗАВИСИМО.**

Независимо — это, пожалуй, самое важное. Независимость — это состояние души, которое оправдывает все принесенные жертвы. Я вспомнила, как боялась результатов выборов президента, как тревожилась, какие партии пройдут в Госдуму, кто станет главой нашей районной администрации, потому что от этих результатов во многом зависело мое благополучие и мое будущее. Сейчас я отчетливо поняла, что группа людей (хотя бы таких, как я и Лялька) сможет жить при лю-

бой власти, в любом окружении так, как считает достойным. Потому что эта группа людей вооружена, во-первых, возможностями сетевого маркетинга, а во-вторых, трезвым видением механизмов, которые в этом бизнесе приносят деньги.

Прошло какое-то время, и я придумала специальную таблицу. Я рекомендовала своим партнерам первой линии запомнить ее после первых неудач. А затем они уже раздавали таблицу своим дистрибьюторам. Заполнение этой таблицы позволяло молниеносно получать результаты в процессе работы с «теплым рынком» и так же быстро, эффективно формировать работающую структуру.

Человек, только-только оказавшийся в маркетинговой сети и получивший напутствие на первых порах распространять продукт и рекрутировать дистрибьюторов исключительно в среде своих друзей и родственников, составляет таблицу, куда заносит лиц из своего ближайшего окружения. Это графа 1. В графу 2 напротив имени друга или родственника записывается его самый тяжелый проступок, который он совершил по отношению к тому, кто заполняет таблицу, и который, по его мнению, требует возмездия. Варианты бывают разные: кто-то из наших близких серьезно нам поднасолит в жизни, да к тому же сделал это умышленно, кто-то попортил нам кровь чуть-чуть и сделал это невзначай, без злого умысла, от кого-то мы вообще видели только добро. Естественно, что с кем-то из внесенных в список людей руки просто чешутся сквитаться, с кем-то можно «восстановить справедливость», если просто подвернется удобный случай, а третьим и мстить-то не за что. Поэтому в графе 3 таблицы мы обозначаем очередность нашей работы с представителем «теплого рынка», да и во-

обще наличие таковой. Тех, чья вина перед нами высока, обозначаем объектом № 1, тех, чья вина незначительна, — объектом № 2, а напротив чье-то имени вообще ставим прочерк, который означает, что данного человека мы не будем сталкивать в яму, так как не имеем к нему никаких претензий.

Но вышеприведенная сортировка людей еще не принесет гарантированного результата, то есть заработанных денег. Поэтому рекомендую ввести четвертую графу. В нее следует вносить свое предположение: станете ли вы соратниками с «наказанным» вами человеком, когда откроете ему тайну — как, а главное, за что вы вовлекли его в сетевой маркетинг, или эта правда навсегда оттолкнет его от вас, а значит, дальнейшая работа этого человека в сетевом бизнесе прекратится.

Заполнив таблицу вышеописанным образом, надо сначала исключить из числа потенциальных партнеров тех родных и близких людей, к которым у вас нет претензий, затем тех, кто, по вашему мнению, «узнав горькую правду о вовлечении себя в сеть», впоследствии не простит вам этого и не станет вашим соратником. Никогда не делайте своими партнерами в сетевом бизнесе представителей «теплого рынка». Партнерство с ними не принесет вам денег. А вот с остальными внесенными в таблицу людьми предстоит активно работать, причем начинать надо с того, кто в третьей графе — «Степень вины» — отмечен вами цифрой 1. Проведя необходимую работу с этими людьми, переходите к тем, кто обозначен цифрой 2. Поэтому можно ввести пятую графу, озаглавив ее «очередность». Для наглядности я приведу фрагмент таблицы, которую когда-то составила сама.

1	2	3	4	5
Мой родственник или знакомый	Состав его вины передо мной	Степень вины	Способен ли он, узнав правду, стать моим соратником в сетевом бизнесе	Очередность
Моя мать	Жестко воспитывала меня, и я вышла замуж, только чтобы уйти из-под ее опеки	2	Не способна	—
Моя подруга Ляля	Не сделала простой вещи — не поговорила с бой-френдом, чтобы помочь мне найти работу	1	Способна	1
Мой брат	Вины передо мной не вижу	—	—	—
Мой бывший муж	Занимался наукой, не хотел зарабатывать деньги для семьи (хотя бы для дочери)	2	Не способен	—
Соседка по даче	Передвинула свой забор на мою территорию на полметра	1	Способна	2
Дима, приятель	Чисто женская обида	1	Способен	3

Работая с данной таблицей, я пришла к выводу, что из представителей «теплого рынка», подлежащих вовлечению в маркетинговую сеть, первым делом следует исключить своего брата, поскольку я никогда не смогу «столкнуть в яму» этого, всю жизнь обожавшего меня человека. Нет смысла работать с матерью, несмотря на мои серьезные претензии к ней. Она никогда не сможет понять, как и почему родная дочь заставила ее на старости лет залезть в долги, а затем отрабатывать их через сетевой бизнес. Признаюсь честно, что с большим наслаждением попортила бы кровь своему бывшему мужу, но, поразмыслив, пришла к выводу: даже если он и влезет в долги, он не сможет впоследствии сделать все необходимое, чтобы их отдать. Это человек, который попросту не умеет делать деньги. Я решила не вовлекать его в сетевой бизнес — неперспективно.

Самая горькая обида была у меня на подругу Ляльку. Впрочем, я уже писала о том, как развивались мои взаимоотношения с ней. Поработав с Лялькой, я принялась за соседку по даче — уж очень она мне досадила своим забором, и признаюсь, все пошло как по маслу. У меня даже сложилось впечатление, что если человек должен быть за что-то наказан, то какая-то высшая сила помогает тому, кто взял на себя труд совершить возмездие. А дальше настала очередь Димы. Но это особый разговор.

Дима — это человек, который после развода заменил мне мужа. Дима — «женатик». Он мне сразу сказал: «Давай договоримся о двух условиях наших взаимоотношений. Условие первое: из семьи я не уйду. Условие второе: деньгами помогать тебе не буду. Если я нравлюсь тебе как мужчина — я всегда рядом». А он мне действительно нравился. И поэтому на его предложе-

ние, унижительное для большинства женщин, я ответила согласием. В душе я проклинала его за то, что он лишил меня возможности даже надеяться когда-нибудь соединиться с ним, проклинала за то, что не могла закатить ему истерику, когда он в праздник приходил без цветов или отказывался сводить меня поужинать хотя бы в кафе. Я сама сделала этот выбор и сама несла свой крест.

Но Дима оказался куда более жестоким, чем я думала. Увидев, на что я иду, чтобы хоть изредка соприкасаться с ним, он стал разыгрывать именно эту карту. Димина жена вечно была больна. Вернее, по его же собственным словам, она была здорова как бык, но прикидывалась хворой для того, чтобы не ходить на работу, поменьше делать по дому и т. д. К тому же она постоянно «грузила» мужа тем, что заставляла его покупать ей дорогие и, даже в настоящий день, дефицитные лекарства. Так вот, заботу по их приобретению Дима переложил на меня. Он звонил мне и сообщал: «Моей «матроне» — условное название жены — требуется то-то и то-то». Причем в его интонации звучало: «Не решишь эту проблему — больше меня не жди». И я мчалась со всех ног решать эту проблему. Причем потраченных мною на лекарства денег Дима не возвращал никогда.

Последней каплей стало следующее. Однажды Димина жена зацепила своей «девяткой» какую-то очень дорогую машину. Требовалось оплатить ремонт. Дима мне категорично заявил: «Найди деньги». Я нашла человека, который под мою ответственность занял ему требуемую сумму. Но Дима не собирался ее отдавать. Когда я заикнулась ему об этом, он всем своим видом дал понять, что наша встреча последняя. «Ах ты, мерзавец», — подумала я. Достала из шкатулки бабушкино

кольцо с многочисленными бриллиантами, продала его и вернула долг. Больше Дима мне не звонил, я ему тоже — до того момента, пока не приняла решение ему отомстить.

С бывшими любовницами мужчины либо вообще стараются не поддерживать отношений, либо делают их чисто дружескими. А где дружба, там всегда откровенность, жалобы на жизнь. Признаюсь, что на встречу с Димой, состоявшуюся по моей же просьбе, я приехала без какого-то конкретного плана, просто обуреваемая желанием вовлечь его в сеть по вышеприведенной технологии, и с первого же момента поняла, что он предпочел не отвергать в моем лице друга. И, как новоиспеченному другу, он поведал мне о своих планах и проблемах. Во-первых, он копит деньги на новый автомобиль своей жене и собирается вручить ей ключи от него ровно через три месяца, как раз на день ее рождения. О своем намерении он объявил, и жена с нетерпением ждет этого момента. Во-вторых, Дима рассказал, какие проблемы имеют у него место на параллельном фронте, то есть на поле адюльтера. Теперь он стремится изменять жене только с молоденькими девушками. Но последние не очень-то его жалуют. Дима — преподаватель вуза. Раньше за экзамен или зачет бестолковое юное создание могло расплатиться с ним своими прелестями. Но с наступлением рыночных отношений девицы предпочитают положить в зачетку купюру зеленого цвета — быстрее, проще, безопаснее. А главное, именно у бестолковых студенток эти купюры появились в изобилии. Дима не знал, что делать.

Я почувствовала, что мой час настал. (Откуда у меня возник этот дьявольский план, я сама впоследствии удивлялась.) «А ты превращай в любовниц толковых

студенток», — посоветовала я преподавателю. У того изумленно взметнулись вверх брови. «Ты что несешь? — забормотал он. — Я ведь не могу умышленно какую-нибудь отличницу «утопить» на экзамене, чтобы потом предложить ей ЭТО. Она на апелляцию подаст или пересдаст у другого преподавателя». Я доверительно взяла его за руку: «Ты ничего не понял, Дима. Не надо никого «топить» на экзамене. Наоборот, ты выбираешь из числа студенток красивую и в то же время способную к твоей науке девушку, конечно же из числа тех, кто живет в общежитии, и, ведомый заботой улучшить ей условия для постижения науки, снимаешь ей квартиру, куда впоследствии ты можешь периодически навещаться для того, чтобы убеждаться самолично, что постижение знаний идет успешно. Ну, представь себе девчонку, которая и впрямь хочет учиться, а подруги по комнате в общаге ей этого не дают. И вдруг появляешься ты со своим предложением. Да за то, чтобы попасть в нормальные жилищные условия, именно отличница пойдет на те отношения, которых тебе хочется. Ты просто не там ищешь свое счастье, Дима!» — подбодрила я его.

По выражению лица мужчины было видно, что своим монологом я в одночасье перевернула его сознание с ног на голову, и теперь он пытается разобраться, что в этом новом построении и впрямь конструктивно. Постепенно морщины на его сосредоточенном лбу разгладились — это значит, что подброшенную идею он переварил и принял. «Да, но за квартиру-то надо денежки платить, и немалые», — сообщает он таким тоном, каким в дни наших любовных отношений намекал, что эти деньги раздобыть должна я. «А что же я?» — я словно ждала именно этого момента и тоном, каким я когда-то соглашалась выполнить любую его

просьбу, объяснила ему, что способ добыть деньги на квартиру для хорошенькой студентки есть, а затем подробно, неторопливо рассказала о том, что такое сетевой маркетинг. «Ты приносишь жене домой свой преподавательский заработок, а деньги, которые заработал в сети (ох, немалые!), ты оставляешь себе — на развлечения со студентками», — ставлю я финальный аккорд. У Димы загорелись глаза. Он несказанно рад, что я опять (как в течение многих лет) взяла в свои руки решение его насущной проблемы. На мгновение его взгляд омрачился: «Слушай, но ведь для вступления в твой бизнес нужен капитал». «А он у тебя есть, — тут как тут я с готовым решением, — деньги, накопленные на машину жене. Используй их, а когда наберешь обороты, обратно положишь. Ведь ты не можешь жить без хорошеньких женщин, — тереблю я локон волос на голове Димы и добавляю: — Ведь я-то тебя знаю».

Контракт с Димой я подписала вечером того же дня.

Мой план был безупречен. Через три месяца Диме предстояло покупать машину жене. И он теперь должен был или вернуть взятые деньги, или объяснить жене, куда они делись. Последнее означало обнаружить наличие дополнительных заработков. Это никак не входило в планы мужчины. Поэтому когда через две недели он пришел ко мне и пожаловался, что не смог заработать ни доллара, пытаясь на начальном этапе вовлечь в сеть своих знакомых и родственников, я дала ему заранее заготовленную табличку, с которой читатель уже знаком, и объяснила, как сверхэффективно работать с «теплым рынком». В сообразительности Диме отказать нельзя. Дослушав мой инструктаж, он уточнил: «Так, значит, ты таким образом мне отомстила?» Я ослепила его лучезарной улыбкой. «Извини, Дима, но это так!»

Сегодня Дима — это, пожалуй, мой лучший дистрибьютор. Порой я ловлю на себе его влюбленные взгляды. Но я не хочу ничего возвращать назад. *«Не надо разменивать деньги на дружбу, — писала я в начале этой главы, а в конце ее добавила: — Не надо разменивать деньги и на любовь».*

Р. С. Не следует думать, что на меня не напали сомнения, а правильно ли я поступаю, пропагандируя ради первых заработков в сетевом бизнесе столь жестоко, а порой и откровенно жестоко обращаться с близкими людьми? Подтверждение своей правоте я нашла в мировой истории. Революция всегда болезненней всего проходила именно через твою семью, через круг близких тебе людей. Одних она заставляет идти вперед за выдвинутыми ею идеалами, других она оставляет недвижимо скорбеть о разрушенной былой жизни. В России в начале 1990-х годов произошла хотя и «бархатная», но революция. Выдвинутым ею идеалом стали деньги. Идеал прошлых лет — жертва собой ради друзей и родственников — сегодня мешает счастливо жить в новой реальности, потому что эта идея мешает делать деньги.

ГЛАВА 3

КАК СДЕЛАТЬ ЧУЖИЕ ДЕНЬГИ СВОИМИ

Итак, *что надо делать, чтобы заставить друга или родственника активно работать в сети*, я только что написала: *надо воскресить в памяти нанесенную им обиду и затем компенсировать свою душевную боль посредством вовлечения обидчика в сеть на самых жестких для него условиях*, как-то: заставить занять деньги на стороне или использовать имеющиеся в семье сбережения для начала работы в сети.

Но список родни и друзей ограничен. Он быстро заканчивается. Дальше приходится иметь дело с посторонними людьми, с так называемым «холодным рынком». Как здесь заставить вовлеченного в сеть человека активно работать изо дня в день?

Я вспомнила, что заставило лично меня лезть из кожи вон, работая в сети. Однажды в продуктовом магазине я увидела на витрине дорогой французский сыр. Он был такой аппетитный, мне так захотелось его съесть, но когда я посмотрела на ценник, я поняла, что не могу себе этого позволить. Я пережила отвратительное чувство стыда от своей беспомощности и неспособности получать от жизни то, что в данный момент хочешь. Второй раз аналогичную боль я испытала в бутике. Продавщица уговорила меня померить летнюю

блузку — элегантную, стильную, сшитую во Франции, — она так шла к моей худощавой спортивной фигуре, но я опять посмотрела на ценник. Нет, на нем не было какой-то астрономической суммы. Просто этих денег я в настоящий момент не могла заплатить.

Мои родители, школьные учителя, батюшка в храме, куда я начала изредка заходить, они бы призвали меня смириться с этой ситуацией, то есть опять же договориться с собой, мол, не можешь купить — и не надо, живи без этих вещей, то есть без сиюминутных радостей. «А для чего тогда жить? — честно спросила я себя и ответила: Лично мне не для чего». В этот момент меня посетило почти такое же душевное состояние, как тогда, когда я уходила от плотоядного работодателя: *нет, лучше я умру, чем когда-либо буду переживать горькое чувство стыда от того, что я, взрослый человек в расцвете сил, не могу брать от жизни то, что я в данный момент хочу, не могу доставлять себе те сиюминутные радости, которые требует мое существо*. С этой минуты я почувствовала, что во мне вдруг пробудилось то желание лезть на работе из кожи вон, которого недоставало ранее.

Правда, возникновение самого желания активно работать отнюдь не означало, что деньги на покупку деликатесных продуктов или стильных вещей потекут в мой карман. Да, я обзванивала едва ли не пятьдесят человек в день, я успевала на многочисленные встречи, я вдохновенно объясняла, чем хорош предлагаемый мной товар, почему работа в моей сети на редкость перспективна. Но все мои сверхусилия, увы, не превращались в заработки. Я по-прежнему не могла позволить себе ни удовлетворять свои запросы, ни потакать причудам, возникшим внутри меня.

«ПОЧЕМУ У МЕНЯ, НЕСМОТРЯ НА АКТИВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НЕТ ДЕНЕГ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЖИТЬ ТАК, КАК ТРЕБУЕТ МОЕ СУЩЕСТВО?» — задалась я вопросом. И я честно ответила себе: ПОТОМУ ЧТО Я СЧИТАЮ, ЧТО ДЕНЬГИ НУЖНЫ ДРУГИМ ЛЮДЯМ БОЛЬШЕ, ЧЕМ МНЕ».

Например, вчера я общалась с женщиной, предлагала ей товар своей компании. Я имею с продажной стоимости этого товара 50%. Товар женщине нравится. Но, услышав цену, она начинает жаловаться на то, что ей необходимо еще съездить в отпуск, а на это требуются деньги. И поэтому она подумает, покупать ей товар или нет. Я размышляла так: если этой особе так уж нужны деньги на отпуск, а мне важно не потерять клиента в ее лице, то почему бы мне не предложить ей товар за 75% его стоимости, сократив таким образом сумму своего дохода с 50% до 25%. Я предлагаю этот вариант — и покупательница немедленно соглашается.

Интуиция мне подсказывала, что эта женщина приобрела бы тот же товар и за его полную стоимость, но для этого мне следовало не снижать начальную цену и, может быть, подождать несколько дней, *но я стала входить в ее положение, учитывать ее финансовые интересы и в итоге приняла решение, что сумма, составляющая 25% стоимости товара, ей нужна больше, чем мне*.

Интуиция не подвела меня. После того как совершился акт купли-продажи, покупательница мне сказала: «Я все равно собиралась потратить всю сумму, назначенную вами, за товар. Так пойду в ближайший бутик и куплю на сэкономленные деньги все, что захочу. Не хотели бы вы, Людмила, пойти со мной?» Я почему-то пошла и с болью в сердце созерцала, как моя клиентка растратила на безделушки те деньги, которые долж-

ны были быть моими. Эту боль я запомнила на всю жизнь.

У меня создалось впечатление, что ДЕНЬГИ СЛОВНО ЖИВОЕ СУЩЕСТВО ОБИЖАЮТСЯ НА МЕНЯ ЗА ТО, ЧТО Я ОТДАЮ ИХ В ЧУЖИЕ РУКИ.

И тогда мне пришла в голову следующая аналогия: ОТНОШЕНИЯ У ЧЕЛОВЕКА С ДЕНЬГАМИ ТОЧНО ТАКИЕ ЖЕ, КАК С ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ПРОТИВОПОЛОЖНОГО ПОЛА.

Вот, например, лично я, начитавшись в юности книг о красивых и благородных человеческих отношениях, учась, кажется, на первом курсе института, однажды попросила своего кавалера, за которого в глубине души планировала выйти замуж, проводить мою лучшую подругу домой, потому что было очень поздно, а та жила в очень беспокойном районе. Мой «широкий жест» имел следующие последствия: подруга пригласила меня свидетельницей к себе на свадьбу. Женихом на свадьбе был мой, теперь уже бывший, кавалер.

Этот случай научил меня в процессе борьбы за обладание молодыми людьми не доверяться никаким книгам, не следовать никаким моральным нормам, а твердо знать: *кому из нас, подружек, больше нужен конкретный молодой человек, той он и достанется, достанется всеми правдами, а чаще неправдами.* Приведу пример, как я привела в свой дом мужчину, который стал впоследствии моим мужем (теперь уже бывшим).

Стас (имя моего экс-супруга) вздыхал по Ольге. Ольга же держала его, что называется, «на черный день» — она встречалась с заведующим кафедрой, на которой писала диплом. Завкафедрой был хотя и молод, но у него была жена, с которой, по словам Ольги, близких отношений у него не было. Ольга надеялась на скорый

развод и поэтому на неоднократные предложения Стаса стать его женой отвечала многозначительно: «Подумаю». Ольга и Стас были москвичами. Я же после защиты диплома должна была по распределению вернуться в ту Тьмутаракань, из которой меня направили учиться в столицу. Возвращаться я не хотела (я уже упоминала про свои сложные отношения с матерью), но и возможности зацепиться в Москве у меня не было. Времени до получения диплома оставалось все меньше и меньше. И тогда в моем сознании всплыл Стас. Брак с ним избавлял меня от распределения, делал москвичкой. К тому же, признаюсь честно, в ту пору он был мне симпатичен. А Ольга? Мне даже не пришло в голову подумать о ней — данный мужчина в тот момент был мне нужнее. А дальше я разработала план.

Через неделю у меня был день рождения. Я его отмечала в общежитии и, конечно же, пригласила и Ольгу, и Стаса. Правда, одновременно я договорилась с подругой, жившей этажом выше, что она освободит свою комнату на этот вечер. Я сообщила Ольге, что у нее будет место, где можно будет встретиться в этот вечер со своим женатым поклонником, о чем она немедленно его проинформировала и согласилась. Это означало, что Ольга, придя ко мне на день рождения со Стасом, побыв часок-другой, уйдет одна, оставив мне своего кавалера.

В реальности все так и произошло. Оставшись один на один со Стасом, которого безжалостно терзали подозрения, куда вдруг исчезла его подруга, я все подливала и подливала коньяк в его бокал. Наконец он, образно говоря, «отрубился». Я уложила его в постель, а затем легла туда сама. У нас с ним в ту ночь, конечно же, ничего не было. Но когда он проснулся утром рядом со

мной, я восторженно рассказала ему, каким он был великолепным мужчиной. Стас только удивленно хлопал глазами и повторял: «Хоть убей, ничего не помню». Через две недели я объявила ему, что беременна. Не могу сказать, что Стас воспринял это известие с радостью. Но вдруг случай пошел мне навстречу. Стас каким-то образом застучал предмет своей любви с ее женатым поклонником. Для него это был жуткий удар. Не знаю, что он с собой бы сделал, если бы не вспомнил, что у него уже есть я, которая якобы носит под сердцем его ребенка. За утешением он пришел ко мне, и я впрямь скоро забеременела. Где-то в это же время Ольгу бросил ее поклонник, она переключила свой интерес на Стаса, но было поздно: он предложил мне стать его женой. Оля была свидетельницей на моей свадьбе.

Впоследствии я неоднократно удивлялась сама себе, как я, такая скромная девушка, разыграла как по нотам этот авантюрный спектакль. А главное — почему из задуманного мне все удалось? Почему в продолжение всей игры меня ни разу не мучила совесть? Ответ напрашивался сам собой: *потому что мне больше, чем моей подруге, нужен был этот мужчина*. Мне надо было остаться в Москве, завести семью, иметь детей. И для этих целей мне нужен был Стас. И к удаче меня привел мой инстинкт — инстинкт продления рода.

Воскресив в памяти этот эпизод из своей биографии, я решила немедленно проделать психологический опыт. Я мысленно представила одну из покупательниц своего товара, вечно жалующуюся на свою жизнь (ту, которой я уступила продукт за 75% цены), и представила, что те деньги, которые в настоящий момент еще есть у этой женщины, — это мужчина, который стоит между мной и ей и который в той или иной мере нужен

нам обоим. Чьим станет этот мужчина? Ответ я уже знала: им овладеет та из нас, которой он сейчас больше нужен. Значит, осталось убедить себя, что он мне нужен больше. Но я не забыла, что это не мужчина — это деньги. Тогда задаю себе вопрос: почему деньги мне нужны больше, чем этой женщине? И тут же на него отвечаю: да хотя бы потому, что я собираюсь отпраздновать свой день рождения наконец-то в ресторане, а не на собственной кухне (как это было последние два-три года). Я не хочу в этот день стоять у плиты, а потом всю ночь мыть посуду. Я хочу, чтобы у меня был настоящий праздник! Это справедливое желание и поможет мне сделать деньги моей клиентки моими деньгами! На этой мажорной ноте я взяла в руки телефонную трубку.

При встрече моя клиентка сразу заявила, что ей вскоре предстоит ремонт квартиры, он потребует больших расходов и поэтому у нее каждая копейка на счету, и в то же время она не преминула добавить, что с удовольствием пользуется моим продуктом. Ее слова следовало понимать так: она готова купить продукт, но по самой низкой цене. Однако я пришла на встречу, чтобы продать продукт по самой высокой цене.

Раньше я бы уступила ей продукт за 75% его стоимости, лишь бы сохранить отношения с этим человеком. Я бы вошла в ее положение: у женщины ремонт, и убедила бы сама себя в том, что деньги ей сейчас нужны больше, чем мне. То есть *раньше моей целью были человеческие отношения — сейчас моей целью стали деньги*. Я хотела сходить на них в ресторан. Поэтому, поняв намерение покупательницы, я рассудила так: «Я пожертвую отношениями с ней во имя того, чтобы получить необходимые мне деньги. То есть не уступлю

продукт за 75% цены, а буду искать того, кто купит его за полную стоимость». Но объявить о своем решении этой женщине мне показалось мало, и я вывернула фразу, будто бы у меня есть другой покупатель на этот продукт, однако я посчитала необходимым в первую очередь предложить ей, как старой клиентке. Но уж если она отказывается приобретать без скидок, то я сейчас же позвоню и предложу его другому человеку. «Звоните и предлагайте, — последовал сухой ответ. — Я повторяю: сейчас у меня нет денег». Она пошла к своей машине, а мне ничего не оставалось, как доигрывать этот спектакль до конца. Я направилась к телефону-автомату. Ох, как мне хотелось в эту минуту вернуться к покупательнице и, как всегда, отдать ей продукт за 75% стоимости, но я пересилила свое желание. Никакого второго покупателя у меня, конечно, не было, поэтому я набрала номер телефона своей подруги, которая жила неподалеку. Мы смеялись, о чем-то болтали, затем я предложила встретиться. Сказала, где нахожусь. Через пять минут подруга уже бодро шла мне навстречу. И вдруг между нами как из-под земли возникла моя покупательница. «У меня машина почему-то не заводится, — сказала она, — кстати, уж если вы сначала продукт предложили мне, так я его и возьму, за полную цену». Она расплатилась. Я спросила, не помочь ли ей вызвать эвакуатор. Женщина ответила, что попырует еще раз завести машину. Поворот ключа, и машина завелась. «Чертовщина какая-то!» — изумленно воскликнула дама. Но я знала: это не чертовщина. *Это деньги благодарили меня за то, что я выбрала их, а не хорошие отношения с этой женщиной.*

Впоследствии я создала тренинг, а точнее, психологическую игру, которая позволяет выявить способность

человека идти в бой за деньги, его готовность вырывать их зубами у окружающих людей.

Механизм психологической игры заключается в следующем. Сначала я предлагаю всем участникам написать на листке бумаги какое-то одно свое желание, которое можно исполнить, потратив не более пятидесяти рублей. Пусть это будет, например, вкусное добавление к предстоящему обеду. Затем участники садятся попарно друг напротив друга так, что их разделяет стол. Затем каждый из них вкладывает в правую руку денежную купюру небольшого достоинства — десять рублей. Затем сидящие друг напротив друга участники тренинга соединяют свои руки так, как это обычно делается для борьбы на руках, с одной лишь разницей — что кисти рук своей внутренней стороной обращены к обладателю, то есть вывернуты внутрь. Между соединенными ладонями противоборцев находятся деньги. По команде каждый из противоборцев старается вытянуть руку противника с находящимися в ней деньгами к себе. Как только рука противника коснется туловища второго бойца, поединок считается завершенным и деньги, находящиеся между ладонями единоборцев, становятся деньгами того, чье туловище коснулись руки. В отличие от традиционной борьбы на руках, где строго соблюдаются правила единоборства, например нельзя отрывать локти от поверхности стола, держаться свободной рукой за стул или край стола, вставать и т. д., в этом тренинге разрешено все, кроме прикосновения к партнеру свободной рукой. Участник может пойти на любую хитрость, отвлекающий маневр, молниеносность действия, лишь бы оказаться победителем в паре, то есть завладеть деньгами, находящимися между ладонями соревнующихся.

Предупреждаю сразу, что парные поединки следует проводить до пяти раз, поскольку после неудачи в первой схватке человек способен проанализировать причину своего поражения и в следующих поединках выказывать недюжинную волю к победе, хитроумие и стремление занять хоть и небольшие, но все-таки чужие деньги.

Самое главное, что затем делать с приобретенными в результате парных поединков деньгами. Рекомендую по обоюдному согласию всех спарринг-партнеров деньги их владельцам не возвращать, а оставлять у победителей парных соревнований, потому что данный тренинг на этом не заканчивается. Вся хитрость в том, что тренинг проводится обязательно в первой половине занятий, то есть до обеденного перерыва. Во время обеда все участники тренинга направляются в один магазин (за продуктами, если организованный обед не предусмотрен), в одно кафе, если там для них заказана еда, и на глазах поверженных ими спарринг-партнеров обязательно покупают (или заказывают) те вкусные вещи, которые на пару минут согреют им душу. А проигравшие в этот момент смотрят, как на их деньги получает удовольствие кто-то другой (тот, кому они их уступили). В этот момент в проигравших единоборства людях рождается или ожесточенный боец, или пресный непротивленец.

Если вы проводите такой тренинг со своими партнерами первой линии, зорко наблюдайте в этот момент, как ведут себя те, кто проиграл единоборства. (Выигравшие доказали свою потребность в деньгах во время поединков.)

Приведу такой пример: после вышеописанного тренинга я объявила обеденный перерыв, и, поскольку ка-

фе поблизости не было, все участники пошли в продуктовый магазин, находившийся в соседнем доме. Одна из женщин, проигравшая все единоборства, стояла в углу помещения и смотрела, как ее более волевые партнеры покупали на выигранные у нее деньги: кто — шоколадку, кто — аппетитный рахат-лукум, кто — пончики, кто — арахис в сахаре. Перехватив мой взгляд, она жестом подозвала меня к себе и тихо спросила: «А нельзя ли после обеда повторить тренинг?» Глаза ее светились такой решимостью вернуть свои деньги, что я про себя отметила: у этого человека есть страсть к деньгам, поэтому я буду с ней работать основательно — мой труд окупится.

Был на этом же тренинге видный мужчина — он уступил в большинстве единоборств свои деньги. Я самолично дважды победила его. В первый раз, когда он своей лапищей сжал мою маленькую ладонь, я так закричала от боли, что он тут же с испугу расслабил мышцы, и я, воспользовавшись этим, вцепилась в эту огромную лапу и, не встречая сопротивления, тут же прижала ее к своему плечу. Моя победа была зафиксирована.

Но этот случай ничему не научил мужчину. Когда мы соединили руки во второй раз, я умышленно неудачно вложила свои пальцы: ноготь моего мизинца уперся в подушечку на его руке. Когда я во время борьбы стала сжимать свою руку, ему на мгновение стало больно. Он расслабил руку, я ждала этого и немедленно прижала его кисть к своему плечу. Опять победа.

Деньги он проиграл не только мне. Находясь в магазине, он смотрел на то, как его купюры расходуют его бывшие спарринг-партнеры, и громко выкрикивал: «Сладкое есть вредно, особенно шоколад. Я вот

пообедаю одной минеральной водой и проживу без болезней!»

Я подумала: «Ну и живи!» А для себя сразу отметила: этот мужчина бесперспективен в сетевом бизнесе. Он — непротивленец. Мало того, что, будучи здоровым, мускулистым мужиком, он проиграл схватки хрупким, но хитрым и азартным женщинам, он еще и внутренне оправдал потерю собственных денег. Этот человек никогда и ничего не добьется ни в сетевом бизнесе, ни в каком-либо другом.

В обоих своих прогнозах я оказалась права. Первая из проигравших — женщина — и впрямь извлекла надлежащий урок и затем великолепно осуществляла продажи товара. Второй из проигравших — мужчина — товары практически не продал и вскоре покинул сеть.

ГЛАВА 4

КАК ЗАСТАВИТЬ ПАРТНЕРОВ РАБОТАТЬ

Анна Федоровна показалась мне вполне перспективным партнером: и страсть к деньгам у нее была, и через испытание «ямой» прошла успешно, не обиделась на меня, а в недельный срок подписала моим методом двух своих бывших начальниц. Я выделила ее из числа партнеров первой линии, рассказала о других «секретных приемах» работы в сети, словом, передала свой опыт, потратила уйму своего времени. А Анна Федоровна прекратила работать. На мой вопрос, почему она так поступила, даже не захотела ответить.

По правилам, согласно которым строится сетевой бизнес, именно это деяние ненаказуемо.

Но все в моей душе не соглашалось с этим.

«Почему, Анна Федоровна, отказ работать — только твое личное дело, а не твое плюс мое? Я тебя нашла в толпе, подготовила к сетевому бизнесу, научила, как заработать в нем деньги. Я тратила на тебя свои силы и время. Ты накапливала от меня знания. Ты, в конце концов, заработала на моих советах какие-то деньги. Ведь это было наше общее дело. А затем, стоило измениться обстоятельствам, это дело почему-то стало лично твоим» — такой монолог я произносила едва ли не десять раз в день.

Но сколько бы я ни чувствовала свою человеческую правоту, все равно ощущала полное бессилие хоть что-то изменить в этой ситуации.

СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ В ТОМ ВИДЕ, В КАКОМ ОН ПРИШЕЛ К НАМ С ЗАПАДА, НЕ ПРЕДУСМАТРИВАЛ СИСТЕМУ НАКАЗАНИЯ ЗА ОТСТУПНИЧЕСТВО.

Эту систему наказания мне пришлось придумать самой. Но для того, чтобы заставить ее эффективно работать, пришлось создать целый психологический механизм.

В основу этого механизма был положен метод, описанный в книге А. Андреева «Магия и культура в науке управления». Смысл метода заключается в следующем. *Хозяин нанимает работника. При этом он демонстрирует ему объем работ и сроки, в которые должна быть выполнена работа. А затем спрашивает работника, какую сумму денег он хотел бы за это получить. Работник, поразмыслив, называет сумму. Если эта сумма устраивает хозяина, они бьют по рукам. А дальше начинается самое интересное. Если работник запросил сумму, не адекватную затраченному труду (занизил ее), он не имеет права требовать лишних денег с хозяина (ведь он назвал ее сам). Если работник, например, не уложился в сроки и штрафует за это работодателем, он также не имеет к последнему претензий, потому что это он не сдержал самим же данного обещания. Получается, что работник, самостоятельно называя цену за предстоящий труд, берет на себя некие нравственные обязательства, то есть, как пишет Андреев, он заключает не столько договор с хозяином, сколько внутренний договор с самим собой, а главное, полностью несет ответственность за его выполнение. Выполнить этот договор — это уже дело*

чести работника. Тот, кто умел соблюдать взятые на себя обязательства, пользовался в деловом мире доверием и уважением, тот, кто не в состоянии был это сделать, считался «подлым людом». С ним не только предприниматели, но и просто люди старались никогда не иметь дела. Такой человек в глазах всех слыл безнравственным.

На этом я и решила построить систему наказания в сетевом маркетинге. Объяснив своему партнеру первой линии возможности сетевого бизнеса, методы работы в нем, я задавала ему вопрос: сколько, по его мнению, контрактов он сможет подписать и какой объем продаж осуществить за ближайший месяц? Я советовала не торопиться, как следует подумать, прежде чем назвать эти цифры. Рано или поздно человек их называл. *И с этого момента он заключал внутренний договор с самим собой.* А дальше вышеописанный человек, образно говоря, должен был лечь костыми, но свое обещание выполнить.

Нина Ивановна пришла ко мне практически с улицы — она убирала тротуар возле коммерческих ларьков. И в мороз, и в непогоду, то с лопатой, то с метлой она выходила на свой участок. Постоянно кашляла, спину сводил радикулит. «Вы так долго не проработаете», — однажды сказала я ей и пригласила к себе в офис. Я объяснила женщине принципы ведения сетевого бизнеса, похвалила полезные качества продукта, предлагаемого нашей фирмой, и предложила попробовать поработать в сети. Поскольку здоровье Нины Ивановны уже подорвалось, у нее, видимо, не было другого выхода, как принять мое предложение. Скажу честно: я не была уверена в том, что эта женщина задержится здесь надолго. Я решила ее испытать.

«Нина Ивановна, — сказала я ей после того, как мы подписали контракт, — вы обладаете необходимой

информацией о предстоящей работе и достаточно хорошо знаете себя как человека, знаете, на что вы способны. Как вы сами считаете, на какую сумму вы сможете реализовать товар за один календарный месяц и какое количество контрактов вы способны заключить за это же время? Мой совет: с одной стороны, не обещайте сделать слишком много, ведь вы только начинающий сетевик. Но, с другой стороны, вы человек неглупый, смекаливший, активный. Неужели вы не сможете достойно обеспечить себя через сетевой бизнес? Неужели так и будете до самой смерти метлой да лопатой махать?»

Нина Ивановна думала три дня. Затем она пришла ко мне в офис и сказала: «Я смогу за ближайший месяц продать продукта где-то на семьсот долларов и подписать три контракта». «Ну, ты, мать, загнула! — подумала я про себя, но вслух сказала: — Хорошо. Работайте». И Нина Ивановна начала работать.

Скажу честно: я с радостью наблюдала, как она это делала. Она могла позвонить в семь часов утра и поинтересоваться, удобно ли в это время обзванивать потенциальных покупателей, и объяснить при этом, что вчера она весь день провела с соседкой, защищая ее от пьяного мужа, и таким образом этот день выпал из работы, и надо срочно наверстывать потерянное время. Она просила рассказать ей, как деликатнее обращаться к людям в праздник, когда они отдыхают и не хотят думать ни о работе, ни о покупках, кроме тех, которые станут украшением праздничного стола. И опять объяснила причину, почему ей необходимо работать во внеурочное время: накануне праздников к ней приехала родственница — беженка из Казахстана. Ей надо было помочь как-то обустроиться в Москве. А это опять же отрывало Нину Ивановну от работы. Упущенное время

затем надо было наверстывать теперь уже в праздничные дни и т. д. Одним словом, было видно, что эта женщина готова была разбиться вдребезги, лишь бы в срок выполнить те обязательства, которые она на себя взяла.

Согласитесь, совсем не так себя ведут партнеры первой линии у других лидеров: они просто пробуют, получится у них заработать или нет. И если не получается, безнаказанно уходят из бизнеса, оставив невозмещенными затраты своих учителей — вышестоящих спонсоров. Они ничем не рискуют. У меня же Анна Ивановна рисковала хотя бы тем, что могла опуститься в собственных глазах.

Скажу честно, Нина Ивановна взяла на себя невыполнимые в полном объеме обязательства — за месяц она подписала только два контракта, а объем продаж продукта составил где-то 450 долларов. Но результат для новичка в первый месяц работы был прекрасный! Об этом я и объявила Нине Ивановне, когда она, не сдержав слез досады, объявила мне о том, что не смогла выполнить намеченный ею же план. «Это ваши истинные возможности на сегодняшний день, — констатировала я, — постарайтесь в следующем месяце добиться повторения этого же результата, но не позднее. А уже потом будете работать над тем, как повесить отдачу от своего труда». Когда я произносила эти слова, я думала: ***в этого человека можно, не жалея, вкладывать свои знания и время, потому что он делает все, чтобы остаться верным данному слову.***

Совсем иначе я поступала с тем дистрибьютором, кто не старался выполнить взятого на себя обещания. В этом случае он тут же становился притчей во языцех, объявлялся образцом безнравственности. Его образ становился нарицательным. Я никогда не жалела такого человека и не давала ему шанса реабилитироваться.

Партнер, не выполнивший взятых на себя обязательств, был мне более выгодным в нерабочем состоянии, нежели в рабочем. Я осознанно шла с ним на конфликт, во всеуслышание объявляя его образцом *«подлого люда»*. Теперь остальные мои партнеры знали: их ждет та же участь, не выполни они взятые на себя обязательства.

И ОНИ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВЫПОЛНЯЛИ, ЧЕГО БЫ ИМ ЭТО НИ СТОИЛО.

Моя тетка, Людмила, не только происходила из обеспеченной семьи, но еще и имела университетское образование. В сетевой бизнес ее привело нежелание сидеть на работе от звонка до звонка. Я обеспечила женщину всей необходимой информацией и после подписания контракта предложила прикинуть свои возможности на первый месяц работы в сети. «Но ведь я же не дура! — воскликнула она. — Если здесь и дворники большие деньги зарабатывают, то я со своим образованием без рубля не останусь». Моя тетка пообещала выйти на результат, который мне показался тоже сильно завышенным. Но дело в другом. Через месяц она не представила мне ни одного подписанного контракта, объем продаж у нее тоже был нулевым. «Понимаешь, — объясняла она, — у меня совсем не было времени этим заниматься. Во-первых, я купила вязальную машину, и мне было интересно освоить ее. А во-вторых, сестра родила племянника, и надо было ей помочь. Но не беспокойся. В следующем месяце я стану работать на сеть». «Сомневаюсь», — сухо обрезала я. Женщина обиделась и вышла.

У меня в офисе как раз сидело два человека, недавно подписавших контракт. Они тоже не так давно обещали достичь конкретных результатов в первый месяц работы. И не могу сказать, чтобы эти люди лезли из

кожи вон, чтобы свои обязательства выполнить. Они стали невольными свидетелями вышеприведенной сцены, и я этим воспользовалась. «Вы только что видели эту женщину, — обратилась я к ним, как только закрылась дверь за моей теткой. — Я не знаю, как сложится в дальнейшем ваша жизнь, но если судьба столкнет вас с этим человеком, никогда не имейте с ним дела. Он обязательно вас подведет». «Почему?» — последовал вопрос. «Потому что он не умеет, а главное, не хочет держать данное им же самим слово», — ответила я. «А на основании чего вы сделали такой вывод?» — спросили меня вновь. Я ответила: «А вы же сами слышали, она обещала, что в течение месяца осуществит объем продаж на конкретную сумму, подпишет конкретное количество контрактов. Месяц прошел, и что в итоге? В итоге ноль. Никогда не имейте дела с таким человеком!» Возникла пауза. Затем меня спросили: «А если мы через месяц не сделаем в сети то, что обещали, вы будете то же самое говорить людям и про нас?» «Конечно, да!» — ответила я. После этого разговора оба новоиспеченных дистрибьютора резко изменили свое отношение к делу. К концу месяца они полностью выполнили взятые на себя обязательства.

Приглядываясь к тем партнерам, которых созданный мною механизм делал образцами *«подлого люда»*, я все чаще стала замечать, что люди не способны держать данное слово не столько из-за отсутствия нравственных качеств, сколько по недоразумению. Особенно меня утвердил в этой мысли такой случай.

Меня пригласили провести семинар в один из поволжских городов. Приглашал мужчина, прочитавший огромное количество книг по бизнесу (естественно, переводных). Этот человек искренне считал себя еще

и профессионалом в области организации выездных семинаров. Я спросила его, сколько он соберет на встречу людей и каков будет мой гонорар. Он назвал количество человек и сумму. Условия меня устроили, мы ударили по рукам, не подписывая юридического документа. Я была уверена, что теперь он развернул бурную деятельность у себя в Поволжье. И вдруг звонок: «Я нахожусь в Москве. У меня здесь вырисовывается выгодный контракт». «А кто занимается организацией моего семинара в Поволжье?» — поинтересовалась я. «Не беспокойтесь, я сделал все необходимое», — последовал ответ.

Итог был удручающий: в зале сидела только треть от намеченного количества людей. Но самое интересное ждало меня впереди. Я рассчитывала, что, как человек слова, организатор выплатит мне всю оговоренную сумму, доложив недостающие деньги из своего кармана. Ведь это он отступил от взятых на себя обязательств ради более выгодного дела в Москве. Я свои обязательства перед ним выполнила: приехала в Поволжье вовремя, отчитала весь материал. Когда я высказала свое мнение, он посмотрел на меня как на сумасшедшую. «Вы что, книг по экономике не читаете? — спросил он. — Существуют понятия валовой доход и затратная часть. Валовой доход минус затратная часть — это прибыль. Она у нас с вами получилась в три раза меньше ожидаемой. Значит, и ваш гонорар будет в три раза меньше». «Но вы в отличие от меня не сделали всего необходимого, чтобы мероприятие прошло в намеченном масштабе, а значит, и с намеченной прибылью», — заметила я. «Да, не сделал, — подтвердил мужчина. — У меня изменились обстоятельства. У вас они тоже могли измениться». И в конце он доба-

вил: «Я грамотный человек, читаю книги по экономике, хорошие, американские».

Я поняла, что имею дело с человеком, воспитавшим себя в другой культуре, в которой нет понятий честь, верность данному слову, самоуважение от того, что своему слову ты остался верен.

Эта культура, пришедшая к нам через переводные учебники по бизнесу, лишила наших людей самых ценных качеств — верности себе и данному тобой обещанию. Занятие бизнесом для большинства россиян превратилось из кропотливого строительства в легковесный эксперимент: получится — не получится. Я поняла, что многие из моих партнеров — не «подлый люд», а слишком усердные ученики. Просто их надо учить другому. Для этого я придумала специальный тренинг.

Каждый из участников тренинга получает по пятьдесят зерен риса (гречихи, перловки). Зерна произвольно раскладываются на листе бумаги, в центре чертится круг. Внутри круга зерен нет. Каждому из участников тренинга предлагается оценить свои возможности на предмет того, за какой отрезок времени он сможет переместить все зерна внутрь круга при условии, что перемещать их придется не все вместе, загребающим движением ладони, а пальцами, беря строго по одному. Участники записывают каждый на своем листе то время, за которое, по их мнению, они способны в настоящий момент сделать эту работу, затем дается команда «старт», и каждый начинает перемещать зерна внутрь круга.

В начале тренинга каждый из участников, как правило, достаточно трезво оценивает свои возможности, и если его не отвлекать от работы, то есть искусственно не прерывать его действий, он справится с поставлен-

ной перед ним задачей в обозначенный им же самим срок. Но в жизни так никогда не бывает: то гости придут, когда у тебя работа кипит, то отвлекут от дел своими проблемами дети, то подвернется возможность съездить на курорт отдохнуть недельку, да мало ли что. И вот тут-то проявляется характер человека: кто-то, растратив драгоценное время, засучит рукава и берется наверстывать — работает с утроенным усердием, лишь бы выполнить взятые обязательства, а кто-то продолжает работать в том же темпе (обязательства, естественно, не выполняет), а затем красочно расписывает те обстоятельства, которые помешали ему воплотить в жизнь правильно сделанные расчеты.

РОССИЯ — ТАКАЯ СТРАНА, ГДЕ НИКТО НЕ БУДЕТ ПОМОГАТЬ ТЕБЕ ДЕЛАТЬ ДЕЛО, А ВОТ ОТВЛЕЧЬ ОТ СОЗИДАТЕЛЬНОГО ТРУДА — ПОЖАЛУЙСТА. ГЛАВНОЕ — ВЫЯВИТЬ, СПОСОБЕН ЛИ ЧЕЛОВЕК ПРОЯВИТЬ ХАРАКТЕР И ВЫПОЛНИТЬ ВЗЯТЫЕ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВОПРЕКИ МЕШАЮЩИМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ.

Поэтому в процессе тренинга я то и дело прерываю работу его участников командой «СТОП!». После нее зерна в круг перекладывать нельзя. А дальше комментирую ее: «вас неожиданно позвали на день рождения, и вам надо надеть на этот праздник что-то свеженькое, а вы давно не обновляли свой гардероб, поэтому бросаете все дела и отправляетесь по магазинам». Проходит одна секунда, пять, десять, а я не разрешаю приступить к делу. Затем даю команду: «Хожение по магазинам окончено. За работу!» Внимательно смотрю, кто из всех сил старается наверстать потерянное время, а кто и не прибавляет темпа. Затем я прерываю деятельность по перекладыванию зерен вновь той же командой: «Стоп!

Вам поступило уведомление из налоговой инспекции, что перечисленные вами в виде налогов деньги до адресата не дошли. Вам надо ехать и разбираться, то есть идти на сверку, а туда колоссальная очередь». Вновь проходят секунды, в течение которых никто из участников тренинга не имеет права перемещать зерна. Затем моя команда: «С налогами разобрались. Можно работать!»

Таким образом, деятельность участников прерывается мною несколько раз. А затем я смотрю, кто уложился в обещанный срок вопреки всем препятствиям, а кто — нет, кто проявил характер, а кто не смог этого сделать. Результатов у такого тренинга два. *Первый: выделить из числа участников сильных духом людей, тех, кто вопреки помехам все-таки выполнил данное слово и переложил свои зерна в круг за указанное собой же время (или сделал все от себя зависящее, чтобы переложить). На таких партнеров первой линии нужно делать ставку в своей работе.*

Второй результат тренинга: дать почувствовать остальным участникам, как надо работать в сетевом бизнесе (да и в бизнесе вообще), чтобы у тебя хоть что-то получилось, — достигать намеченной тобой цели вопреки любым обстоятельствам, возникшим на твоём пути, находя для этого преодоления в своем организме физический, а главное, нравственный ресурс.

В ТРАДИЦИЯХ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВЫСОКОНРАВСТВЕННЫМ ЧЕЛОВЕКОМ ПРИНЯТО БЫЛО СЧИТАТЬ НЕ ТОГО, КТО ПРОСТО ЧЕСТНО ДЕЛАЕТ СВОЕ ДЕЛО, НЕ ТОГО, КТО МНОГО СВЕЧЕК ПОСТАВИЛ В ЦЕРКВИ, А ТОГО, КТО ВЫПОЛНИЛ ВЗЯТЫЕ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ЧЕГО БЫ ЕМУ ЭТО НИ СТОИЛО.

Чтобы успешно вести бизнес в России, надо прежде всего вернуться к своим нравственным корням.

ГЛАВА 5

АНАЛИЗ ПРОВЕДЕННОЙ РАБОТЫ.
ПРОГРАММИРОВАНИЕ УСПЕХА

Я провела встречу с потенциальным партнером, а затем промучилась всю ночь. Мне не давали спать вопросы: правильно ли я вела себя с ним; все ли необходимое я сделала на протяжении того часа, в течение которого мы общались? И дело здесь было вовсе не в том, что мой собеседник не выразил горячего желания работать в сети, а, наоборот, всю нашу аудиторию смотрел на меня с иронией, недоверием, а в завершение даже не потрудился скрыть своего разочарования. Дело было во мне самой: накануне этой встречи мне казалось, что я легко рекрутирую в сеть Максима (так звали моего визави). Почему у меня были такие ощущения? Да, во-первых, потому, что слишком уж растерянным показался мне накануне этот мужчина средних лет, без работы, которого вдовбавок оставила жена, и, во-вторых, слишком уж преуспевающей, неотразимой выглядела в собственных глазах я сама. В прошлом месяце у меня был прекрасный результат и, соответственно, большие заработки, мне казалось, что в этом месяце перспективы у меня будут еще лучше. И вдруг — осечка. Я провела беседу и не достигла нужной мне цели.

В эту бессонную ночь все негодовало во мне, и от этого увеличивалась моя растерянность: как можно не

заинтересоваться моим предложением? Как можно не увлечься им, глядя на меня, преуспевающую, уверенную, красивую? И кто он такой, этот мелкий неудачник, почти оборванец, чтобы преспокойно пропустить мимо ушей мои слова, словно я где-нибудь на вокзале пытаюсь продать ему порошок от моли. Нет, я предоставляю шанс коренным образом изменить свою жизнь — стать богатым, независимым и счастливым! А он остался безразличным. Почему?

За ночь ответа на вопрос я не нашла, и это обстоятельство сделало меня такой беспомощной и несчастной, какой я, наверное, была тогда, когда меня уволили с работы. Я боялась, что никогда не стану преуспевающей и уверенной, словом, не стану той, какой была. «Неужели весь опыт успешной деятельности в сетевом маркетинге, образно говоря, пойдет «псу под хвост» из-за одной неудачи — одного не поддавшегося на мои уговоры человека?» — с ужасом спрашивала я себя. И от этой мысли мой лоб покрывал холодный пот.

Я почему-то вспомнила лекцию, посвященную древнеиндусским воззрениям. Там шла речь о том, что *одни учения рассматривают мир взором, исходящим как бы изнутри человека, а в других учениях наоборот — человек смотрит на себя снаружи, словно глазами окружающего мира*. Этот взгляд на себя со стороны помогает человеку объективно оценить действенность своих слов и поступков.

Вспомнив ту лекцию, я поняла, что до этой злополучной осечки с Максимом *я смотрела на мир глазами, находящимися внутри меня*. С этим взглядом на мир я поднималась из грязи, набиралась сил, обретала уверенность в себе, зарабатывала самоуважение. Весь этот путь я успешно прошла благодаря тому, что при-

стально рассматривала себя изнутри, прислушивалась к своему внутреннему голосу и, таким образом, не позволяла себе сделать неверный шаг. Но ни один философский взгляд не может полностью отразить картину мира и поэтому не может служить инструментом к преодолению всех ситуаций, с которыми человека сталкивает действительность. А я смотрела на мир только под одним углом — субъективным. Эта однотипность привела к тому, что я перестала видеть себя снаружи, то есть глазами окружающих меня людей. Интересно, а какая я в их глазах? Я сделала вывод: КОГДА Я УВИЖУ, КАКОЙ ЛЮДИ ВОСПРИНИМАЮТ МЕНЯ СО СТОРОНЫ, Я ПОЙМУ, ПОЧЕМУ МАКСИМ НЕ ПОДДАЛСЯ НА МОИ УГОВОРЫ. А ГЛАВНОЕ, Я ПОЙМУ, ЧТО МНЕ СЛЕДУЕТ СДЕЛАТЬ ПРИ СЛЕДУЮЩЕЙ ВСТРЕЧЕ С ЭТИМ МУЖЧИНОЙ, ЧТОБЫ УБЕДИТЬ ЕГО ПОДПИСАТЬ СО МНОЙ КОНТРАКТ.

Но как мне увидеть себя со стороны? «Очень просто, — сообразила я, — вылепить свою фигуру из пластилина».

Я с нетерпением дожидалась открытия магазина, торгующего товарами для детей, приобрела в нем пачку обыкновенного пластилина и стала лепить себя. Вот я вылепливаю свое лицо: немного удлиненный череп, выдвинутый вперед подбородок, сравнительно длинный прямой нос с горбинкой, длинная шея. Для лепки головы и шеи я использую белый пластилин. А вот чтобы обозначить на голове волосы и глаза, использую коричневый, ведь я шатенка с карими глазами. Рот: хотела взять красный пластилин, но вдруг вспомнила, что во время встречи с Максимом помада на мне была сиреневая — подобрала пластилин соответствующего цвета. Это очень важная де-

таль! Ведь мне нужно видеть себя со стороны не вообще, а именно в момент той злополучной встречи. Прежде чем лепить туловище, вспомнила, во что я была в тот день одета. А одета я была в черном: прозрачную блузку, сквозь которую просвечивало нижнее белье, на мне была юбка и колготы. Я знаю, что черный цвет в этом году не в моде, но я знаю и другое — этот цвет мне очень идет. Он делает меня красивой как женщину. У меня редкой белизны кожа с голубыми ручейками вен, а что еще может так оттенить сделанный мне природой подарок, как черная блузка. А к ней уже добавляется все остальное, конечно же тоже черное.

Нет, если бы я одевалась на встречу с женщиной, я бы непременно надела что-то со страниц последних модных журналов, но я ехала на встречу к мужчине, тем более нестарому, и поэтому во мне возобладал «основной инстинкт» — я захотела быть привлекательной.

Из черного пластилина я вылепила всю собственную фигуру, включая основания ног, ведь туфли на мне тоже были черные. Белый пластилин потребовался только для кистей рук. «И что я представляю собой со стороны?» — стала анализировать я, глядя на свое изваяние. Скажу честно: никакой респектабельности. По моей внешности не видно, что я озолотилась, работая в сетевом маркетинге, — на мне нет ни золота, ни бриллиантов, ни меха. Наоборот, со стороны складывается ощущение, что я донашиваю вещи, купленные несколько лет назад, когда именно черный цвет был в моде. Теперь я поняла, почему, когда я говорила Максиму о тех доходах, которые имею в сетевом бизнесе, увидела в его глазах сначала недоверие к моим

словам, а затем и откровенную усмешку. Интересно, а что он еще думал обо мне в ту минуту? Как узнать? Как проникнуть в мир чужих чувств и мыслей?

И ответ пришел сам собой. Я вспомнила свои ощущения от посещения музея восковых фигур. На меня смотрели куклы, максимально приближенные ваятелем к реальным чертам их жизненного прототипа, и тем не менее, встречаясь взглядом с их глазами, сделанными из стекла, мне казалось, что в этот момент я читаю мысли воссозданных из воска людей, мне открываются особенности их характеров.

Из этого я делаю вывод: чтобы Максим стал мне понятен, следует вылепить его фигуру из пластилина (настолько точно, насколько позволяет исходный материал и талант ваятеля, то есть мой), а затем мысленно пообщаться с этой фигурой, как некогда в музее я общалась с восковым изваянием императора Петра Первого или анархиста Нестора Махно.

Я немедленно приступаю к лепке. Начинаю воссоздавать голову Максима: волевые скулы, широкий рот, пепельные волосы, большие, синие, как озера, глаза; и неожиданно я делаю для себя открытие — да он же очень красивый мужик! Почему я не увидела этого при очной встрече? Наверное, потому, что он выглядел потеряннным, удрученным после всех свалившихся на него невзгод — потери работы, ухода жены и прочего. Но это отвратительное состояние не будет у мужчины длиться вечно (я это доподлинно знаю — сама прошла через развод). Пройдет месяц, другой, и Максим поднимет голову. И что тогда?

Интуиция мне подсказывает: для того чтобы понять, вернее, почувствовать, что будет с Максимом «тогда», надо полностью слепить его фигуру. Вспомни-

наю, во что он был одет в тот вечер. На нем была очень дорогая, кажется, французская майка модного цвета «тухлой вишни». Значит, привык следить и за собой, и за модой. Леплю из темно-бордового пластилина верхнюю часть его фигуры — ровно по пояс. Затем следует лепить нижнюю часть. Отчетливо помню, что на Максиме были черные, облегающие ноги, джинсы. Но черного пластилина у меня больше в коробке нет — я его весь извела, когда ваяла свою фигуру. Думаю, ничего — слеплю из синего. Леплю таз, ноги, приставляю их к верхней части туловища и чувствую: это не Максим. Я не знаю, кто это, но это не он. Я не могу считать с этой фигурки в синих брюках ни его мыслей, ни отношения ко мне. Что-то порвалось во взаимоотношениях: я — кукла Максима. Как эти взаимоотношения восстановить? Наверное, надо доподлинно восстановить брюки на кукле — сделать их такого же цвета, какого они были при нашей встрече.

Я бросаю лепку, бегу в магазин и приобретаю там еще одну пачку пластилина. Теперь я смогу сделать изваянию Максима нижнюю часть такой, какой она была во время нашей реальной встречи. Я делаю брюки черного цвета. Слепила — и тут же почувствовала: перело мной снова он — Максим.

Что-то подсказало мне: чтобы воскресить все, что происходило между нами в тот вечер, надо поместить наши пластилиновые фигурки, мою и Максима, в обстановку, аналогичную той, которая была тогда. Вспоминаю, как это было. А было вот как: мы сидели в моем офисе, каждый на своем стуле, нас разделял стол.

Я на глаз воссоздала из пластилина мебель, расположила фигурки — и произошло чудо: у меня словно

всплыла перед взором *та наша встреча. Но только взгляд на нее был извне!*

Я тут же вспомнила, как выкладывала этому мужчине аргументы, почему ему следует начать работать в сетевом маркетинге. В процессе воспоминаний я впи-лась взглядом в пластилиновую фигурку, изображав-шую меня, и во мне тут же воскресли те чувства и внут-ренние ощущения, которые имели место при реальном общении с Максимом. Я чувствовала себя успешным сетевиком, уверовавшим в чудодейственность своей ар-гументации. Тогда я перевела свой взгляд на изваяние мужчины, и вдруг мне стал доступен его внутренний мир, вся палитра его чувств в момент нашего общения.

Он видел во мне вовсе не сетевого, который хотел дать ему шанс стать богатым. Он видел во мне еще сравнительно молодую женщину, отнюдь не утратив-шую интерес к «основному инстинкту», — об этом можно было судить хотя бы по тому, как я оделась на эту встречу.

Я это буквально почувствовала всем своим сущест-вом, когда воссоздавала в памяти свой тогдашний мо-нолог, а сама пристально смотрела на пластилиновое изваяние Максима. А еще я почувствовала в тот мо-мент, что хотя рекрутант и не показался мне в тот ве-чер красивым мужчиной, *сам-то он знал цену своим внешним данным, привык, что представительницы моего пола сами бросаются ему на шею. Вот он и думал, что мои приглашения в сетевой маркетинг — только пред-лог, чтобы сблизиться с ним для любовных игр.* Отсюда усмешка в его глазах в процессе моего монолога и взгляд, выражающий недоверие к моим словам. А я-то, глупая, все это отнесла на счет того, что он не доверяет сетевому бизнесу, и промучилась до утра из-за того, что не

смогла его убедить в обратном! А на самом деле я прос-то обманула его ожидания в тот вечер. Изучив меня глазами, такую сексапильную, он ждал, что после произнесенной тирады о достоинствах сетевого марке-тинга я предложу ему продолжить разговор не в офисе, а где-то в другом, более укромном месте, например в ресторане или сауне. А я, естественно, не предложи-ла. Что мужчина в этом случае мог ощутить еще, кроме нахлынувшего разочарования?! Конечно, ничего.

Отсюда вывод: значит, не все так страшно. Значит, я вовсе не утратила способности рекрутировать людей. *Вчера мы просто говорили с Максимом на разных языках.*

После сделанного вывода мне захотелось задать себе два вопроса.

Вопрос первый: *«Все ли я сделала правильно в той ситуации, в какой оказалась во время моей вчерашней встречи, не совершила ли ошибок, могла ли подойти к это-му собеседованию иначе?»* Я взяла собственную фигурку и уже по знакомой мне технологии впи-лась в нее взгля-дом и повторила вопрос. И почувствовала ответ: «Ты все сделала правильно».

Тогда я задала второй вопрос: *«Что дальше делать с Максимом?»* Вонзив свой взгляд в изваяние мужчины, я стала ждать и ощутила внутри себя ответ «ждать». Я за-дала повторный вопрос: «Почему ждать?» — и вновь как бы слышала ответ: «Со временем Максим поймет, что ты не ищешь с ним любовных приключений, и отнесется к произнесенным тобой словам как к деловой инфор-мации. Проблема с работой у Максима есть. С его об-разованием физика устроиться на денежную работу трудно. Пройдет время, он в этом убедится и лишь тогда должным образом оценит сделанное тобой предложение. Поэтому жди».

И тогда мою голову посетила дерзкая мысль: а нельзя ли при помощи все тех же двух пластилиновых фигурок — моей и Максима, — проникнуть в нашу будущую встречу, правильно выстроить ее и затем запрограммировать нужный мне результат? А почему бы не попробовать?

Во-первых, что я надену на следующую встречу? Конечно, строгий зеленый костюм. На фоне зеленого цвета моя кожа не кажется уже такой ослепительно белой, и голубые жилки не так заметны, поэтому я не оказываю такого возбуждающего действия на мужчин. Никаких юбок! На мне будут костюмные брюки и белые туфли. На пальцах, в ушах и на груди побольше золотых украшений — подтверждение моего преуспевания в сетевом бизнесе. Косметика на губах светло-розовая (она прекрасно подходит к зеленому костюму). Вот такой я немедленно вылепила себя из пластилина. Каким на эту грядущую встречу придет Максим? Не знаю. Поэтому оставляю его фигуру без изменений.

Где мы встретимся в следующий раз? Конечно же опять у меня в офисе. Значит, я буду сидеть за столом, а Максим в кресле напротив. Я усадила наши фигурки соответствующим образом. И вдруг *почувствовала, как от фигурки Максима пошел ток*. Этот ток был совсем не сексуального характера. Фигурка излучала тревогу за свое материальное благополучие. Я поняла, что мужчине нужно немедленно дать чисто деловую информацию о нашем бизнесе и возможных заработках, причем предельно просто и коротко, что я мысленно и сделала. От фигурки Максима пошли волны спокойствия и уверенности. Я почувствовала, что дальше надо лишь убедить его поторопиться с принятием решения. Мне по-

чему-то пришлось в голову сказать, что в скором времени уезжаю в длительную командировку (создавать сеть на Урале) и не смогу как следует обучить его до отъезда, если он не поторопится с подписанием контракта. Мне показалось, что фигурка Максима встревожилась. Но, как уверенный в себе мужчина, он внешне никак не проявил своего беспокойства. Что-то внутри подсказало мне, что не следует больше приводить аргументов, дабы не показаться ему навязчивой. Поэтому я стала завершать разговор, сказав, что, если у него есть вопросы, я охотно отвечу, а в противном случае меня ждут другие дела. Мне показалось, что Максим по достоинству оценил этот ход: поняв, что мое время очень дорого стоит, он ощутил надежду, что, подписавшись он в сеть, его время в ближайшем будущем будет стоить не меньше. Он сказал, что больше вопросов у него нет, затем сделал паузу и сообщил, что принял решение без промедления подписать контракт. Что мы тут же и совершили.

Всю эту комбинацию я проиграла на двух фигурках. Вернее, комбинация в моей голове как бы проигралась сама. Я лишь успевала фиксировать мысли и чувства, идущие то от моей фигурки, то от фигурки Максима. Дальше я спросила себя: *что сделать, чтобы только что проигранная в голове ситуация непременно повторилась в реальности. И что-то буквально заставило мои руки соединить две фигурки вместе, а затем смять их в единый комок*.

Я аккуратно положила сделанный мной пластилиновый ком в коробочку, закрыла крышку, спрятала в ящик стола. Почувствовала: БОЛЬШЕ МЕНЯ ЭТА СИТУАЦИЯ НЕ БЕСПОКОИТ — ОНА ПРЕДРЕШЕНА, и потому начала заниматься текущими делами

уверенно, с энтузиазмом, так, как я занималась ими всегда.

В реальности все произошло именно так, как в разыгранном мной спектакле с двумя фигурками. Максим разыскал меня через полтора месяца, мы встретились в офисе. Я была в деловом зеленом костюме и в золотых украшениях. Максим уточнил кое-какие детали моего бизнеса, а затем без промедления подписал со мной контракт.

Когда я впоследствии объясняла этот прием своим нижестоящим партнерам, мне часто задавали вопрос: «Откуда ты это взяла?» Говорить, что меня озарило и я додумалась сама, было как-то неубедительно, и поэтому я отговаривалась, что прочла этот прием в старинных книгах по магии. Однажды я и впрямь из любопытства заглянула в такую книгу. Велико же было мое удивление, когда в ней я обнаружила описание точно такого же приема с двумя глиняными фигурками, который использовался для приворота любимого человека. Оказалось, что я заново открыла уже давно известный эффект.

ГЛАВА 6

ДЕНЬГИ ПРИШЛИ. КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ИХ ЛЮБОВЬ

Я уже писала о том, *что деньги обладают способностью обижаться на тех, кто пренебрег ими хотя бы раз, и временно (или навсегда) отворачиваются от такого человека.* Мне казалось, что к вышесказанному уже больше нечего добавить. Однако произошедшая встреча в Поволжье с лидером одной маркетинговой сети дала понять, что разговор на эту тему не окончен. Свой рассказ об этой встрече я начну издалека.

Сегодня часто приходится слышать споры о том, кто именно разрушил коммунистическую систему в России. Эту миссию приписывают себе и диссиденты, и представители либерального крыла тогдашнего советского правительства, и работники западных спецслужб. И конечно же все по сей день недоумевают, куда смотрела многочисленная армия уже советских спецслужб, почему она «проворонила» «бархатную» революцию 1991 года.

На мой взгляд, мину замедленного действия под коммунистическую систему заложила отнюдь не одиозная личность, а скромный детский писатель Эдуард Успенский. Ну скажите, существовал ли в период 1980-х годов в нашей стране человек, который бы не смотрел мультипликационный фильм «Каникулы в Простоквашино», снятый по его сценарию? Можно смело сказать:

нет, такого человека не было. Этот мультфильм смотрели дети. Вместе с детьми этот мультфильм смотрели их родители. И все они: и дети, и родители — видели перед собой два персонажа: Пес Шарик и Кот Матроскин.

Пес Шарик жил по правилам, установленным извне, то есть добросовестно служил системе, а Кот Матроскин столь же добросовестно заботился исключительно о самом себе. В результате Пес всегда оставался у разбитого корыта, а Кот пребывал в комфорте и достатке. Я лично в те годы не читала Солженицына (как, наверное, и вся страна), не знала имен ни диссидентов, ни либералов в Кремле, но я десятки раз смотрела этот мультфильм и подспудно задавала себе вопрос, кем лично мне перспективнее быть в реальной жизни, Псом Шариком или Котом Матроскиным. И все происходящее на экране убеждало: лучше быть Котом Матроскиным — прижимистым, ушлым, заботящимся о самом себе, а не об окружающем обществе. При таком отношении к жизни можно спокойно смотреть в завтрашний день, потому что этот день ты закладываешь себе сам. Миллионы советских людей, точно так же как я, глядя на телеэкран, сделали подобный выбор. Нужен был лишь толчок извне, чтобы об этом выборе заявить. Этим толчком и стали события августа 1991 года.

А куда смотрел КГБ? Он тоже смотрел на экран телевизора, где шел тот же детский мультфильм «Каникулы в Простоквашино», и ничего крамольного там не видел, потому что с экрана не несло призывов к свержению советской власти, не было надругательств над символами советского государства — флагом и гербом. Никто из героев мультфильма не занимался самиздатом, не готовил покушения на главу государства и т. д.

Сотрудник КГБ — это обыкновенный советский служащий, а этот служащий никогда не станет делать того, за что ему не заплатят. А значит, его взгляд не будет шире, чем тот, который определен ему должностной инструкцией. Никакие должностные инструкции не обязывали сотрудников спецслужб реагировать на Кота Матроскина. Поэтому эти службы не заметили мину замедленного действия.

Но было бы ошибкой думать, что все без исключения россияне отождествляли себя с Котом Матроскиным. Прошло уже больше десяти лет с момента, когда наша страна стала на путь капитализма, а и по сей день нет-нет да и встретится тебе по пути человек, который видит себя Псом Шариком из того же мультфильма. Именно с таким человеком я и столкнулась в одной из маркетинговых сетей.

В маркетинговых сетях, как известно, работает подавляющее количество женщин. Женщину заставляют работать проблемы ее семьи: мало зарабатывает муж или он отсутствует вообще. *Естественно, что такая женщина осознанно или неосознанно одновременно с работками ищет возможность найти нового спутника жизни, который полностью или частично освободит ее от необходимости добывать хлеб насущный самой.* Много представительниц прекрасной половины человечества покинули сетевой бизнес, потому что он не позволял решать именно эту — вторую задачу. Ну действительно, как обрести мужчину, если весь рабочий день общаешься исключительно с женщинами, им ты продаешь товар — чай для похудения, крема, посуду, приглашаешь на работу, обучаешь и т. д.

И вот один мужчина, работавший в сети, которая продвигала на российский рынок лечебную косметику,

обратил внимание на один-единственный пункт в перечне продукции своей фирмы. Этим пунктом была присадка, добавляемая в топливо легкового автомобиля, которая позволяла в случае повреждения картера ехать без масла приблизительно пятьсот километров. Мужчина сам был заядлый автомобилист, поэтому немедленно выписал со склада фирмы присадку и опробовал ее на собственном автомобиле. И впрямь, машина великолепно обошлась без масла. В структуре, созданной этим мужчиной, были как на подбор одни женщины, которых привели в сеть проблемы в семье. Он созвал их и сказал: «Девчонки, вот продукт, продвижение которого позволит вам тесно контактировать с любыми мужчинами, у которых есть автомобиль. Ищите кто денег, кто личного счастья, предлагая именно эту присадку!»

Призыв упал на благодатную почву, и женщины, забрав со склада образцы, ринулись в гаражи, где можно было найти тех, кто, во-первых, держал личный автомобиль, а значит, мог стать покупателем, а во-вторых и в главных, кто мог стать перспективным мужем. Вся структура заработала с новой силой и стала приносить изрядный доход.

Но, видимо, этот мужчина, когда смотрел мультфильм «Каникулы в Простоквашино», отождествлял себя не с Котом Матроскиным, а именно с Псом Шариком. Ведь Пес Шарик во главу угла ставит отнюдь не собственные интересы, а добросовестное служение своему хозяину. Поскольку Дядя Федор, формально хозяин Шарика, в Простоквашино всегда отсутствовал, то Шарик служил некоему заведенному порядку — своду законов, по которым тогда жила социалистическая Родина. Сегодня то прежнее понятие «Родина» отсутствует. Но

его искусно подменило другое понятие — «интересы компании». И все те, кому комфортно жить в образе Пса Шарика, нашли себя в служении этим интересам.

В случае с вышеописанным сетевиком это выглядело следующим образом: увидя, каким успехом пользуется присадка в его регионе (естественно, за счет старания необустроенных русских женщин), мужчина решил принести неоценимую пользу всей своей компании. Он убедил ее руководство начать рекламную акцию вышеописанной присадки по всему миру, где компания имела свои структуры. Он предоставил для этой цели свой собственный автомобиль, труд и время, и, естественно, не оговорил для себя никаких денежных вознаграждений в случае успеха рекламной акции. А успех превзошел все ожидания. Когда десятки журналов разместили иллюстрированные статьи о чудосвойствах этого продукта, во всех уголках мира стали активно скупать присадку.

Эта история закончилась весьма печально. Нет, не для производителя компании присадки, а для инициатора ее продвижения на мировой рынок. Поскольку данный продукт не был, что называется, «гвоздем программы» данной маркетинговой компании, то и изготавливался он в сравнительно небольших объемах, а главное, что расширение его производства не было предусмотрено. После активной рекламной акции присадка немедленно исчезла со склада компании. Будучи востребована в странах с большей платежной способностью населения, чем Россия, присадка впоследствии вообще перестала попадать на отечественный рынок. Структура моего знакомого осталась без продукта, на котором воспряла, а значит, лишилась заработков. Компания «по заслугам» оценила верноподданнический

поступок своего сотрудника: ему подарили стеклянную корову весом примерно в полтора килограмма. Что с ней делать, мужчина не знает. Сам организатор рекламной акции остался без заработков. Когда я спросила его, думал ли он о себе в тот момент, когда затевал рекламную акцию по всему миру, он ответил: «Нет, о себе я не думал, я думал об интересах компании и считал, что ее интересы превыше моих собственных».

Урок, который следует извлечь из прочитанного:
**В ЛЮБОЙ ВОЗНИКШЕЙ СИТУАЦИИ ЗАБОТЬСЯ
ПРЕЖДЕ ВСЕГО О СЕБЕ!**

ГЛАВА 7

КОГО ЖДЕТ УДАЧА, А КОГО... ПСИХБОЛЬНИЦА

Однажды ко мне в сеть пришла работать женщина лет тридцати. Сухая фигура, энергия видна в каждом жесте, и главное, присутствует огромное желание зарабатывать деньги. Я мысленно поблагодарила судьбу за то, что она послала мне перспективного партнера. Но проходили недели, месяцы, мой партнер из кожи вон лез, стараясь заработать, но заработки старательно обходили его стороной. Через полгода трудов эта женщина — ее звали Марина — заявила мне, что уходит из компании, так как работа в ней по ее собственному опыту оказалась бесперспективной. Я смерила ее взглядом: старый, вязанный вручную свитерок, потертые (а где-то и протертые) джинсы, кроссовки на ногах, которые уже начали разваливаться. И почему-то автоматически задала Марине вопрос: «А что бы ты хотела себе купить первым делом?» Ее ответ меня обескуражил: «Дом в центре Лондона». Дальше Марина, конечно же, объяснила причину своего желания. «Жизнь проходит, — говорила она, — и в ней хочется достичь сразу многого. Жаль размечиваться на пустяки». Я не нашла достаточных аргументов, чтобы удержать ее в сети, действительно, заработать на дом в центре Лондона за два-три года

у нас в компании невозможно. Пусть попытает счастья в другой.

После этого разговора в голову невольно полезли воспоминания: а какие я ставила перед собой цели в первые месяцы работы в сети, какие делала покупки, когда удавалось получить деньги? И вспомнила следующее. Первая цель у меня была, конечно, самая банальная: накормить себя и свою дочь. Для этого мне было необходимо зарабатывать в месяц где-то 300—350 долларов. Собственно, на той работе, с которой меня уволили, я столько и получала. На этот месячный заработок в сети я вышла, поработав с «теплым рынком» так, как я это уже описывала в своем дневнике. Конечно, первое время я боялась, что соскользну с этой планки, то есть не заработаю в следующий месяц этих денег. Когда я наконец убедилась, что этот месячный заработок у меня стабилен, я решила устроить дочь в платный колледж, из которого она могла бы затем легко поступить в высшее учебное заведение. Чтобы осуществить этот план, мне потребовалось бы зарабатывать в месяц приблизительно 500 долларов. Именно в это время мой партнер стал создавать под собой работоспособную структуру. Работа его структуры стала приносить мне ежемесячно необходимые 200 долларов сверх тех, что я и так уже получала. Затем для оперативности передвижений по городу мне потребовался автомобиль, пусть не новый, но в рабочем состоянии. Чтобы за три-четыре месяца приобрести таковой, мне было необходимо ежемесячно зарабатывать уже где-то 800—1000 долларов. Я ломала голову, как мне выйти на эти заработки в Москве, и вдруг приезжает в гости сестра из Тулы, жалуется на трудности с работой, и меня осеняет: надо срочно создать структуру именно в этом городе, кото-

рый, во-первых, находится недалеко от Москвы, а во-вторых, изобилует деловой активностью в сравнении с другими городами дальнего Подмосковья. Я дала ход этой идее и вышла на необходимые заработки. Затем подошла очередь улучшать свои жилищные условия. Приобретение нового жилья обошлось бы мне где-то около 50 тысяч долларов. Стоимость существующего у меня жилья приблизительно 40 тысяч долларов. Значит, доплата составит 10 тысяч. «Если я буду зарабатывать в месяц не 1000 долларов, а где-то 1800—2000, то в обозримом будущем — приблизительно за год — смогу и впрямь переселиться в новую квартиру», — размышляла я. По аналогии с Тулой я стала создавать свои структуры в Поволжье и на Северном Кавказе. Структуры были немногочисленны, но требуемые заработки давали.

Перелистывая по страницам свою жизнь, я пришла к той же мысли, что и ушедшая из сети Марина: «Жизнь проходит, и в ней хочется достичь сразу многого. А что я достигла? Где мои виллы на Средиземноморье? Где мой дом в центре Лондона? Нет, надо заканчивать жить так мелко. Жизнь-то одна». И я решила сделать рывок: зарабатывать в месяц не 2000 долларов, а хотя бы 10 000. Я составила воистину наполеоновские планы. Я развила дикую активность, но не заработала ни единой копейки дополнительно к существующим заработкам. Удача как бы умышленно обходила меня стороной, интуиция молчала, случай не шел мне навстречу. «Почему?» — недоумевала я и стала анализировать, как шло увеличение моих заработков до «сверхрывка».

Меня удивила одна закономерность: КАЖДЫЙ СЛЕДУЮЩИЙ МЕСЯЧНЫЙ ЗАРАБОТОК, НА КОТОРЫЙ Я ЗАМАХИВАЛАСЬ, НЕ ПРЕВЫШАЛ ПРЕ-

ДЫДУЩЕГО БОЛЕЕ, ЧЕМ В ДВА РАЗА. Я зарабатывала 300 долларов в месяц, затем потребовалось зарабатывать 500 — получилось. Зарабатывала 500, а надо было 1000 — опять вышло. С заработка 1000 долларов перешла на две тысячи. А вот с двух тысяч прыгнуть на десять, увеличить заработок сразу в пять раз НЕ УДАЕТСЯ НИКАКИМИ СТАРАНИЯМИ, НИКАКОЙ МОЗГОВОЙ АТАКОЙ. А ох как хочется!

В то время как я предавалась анализу своей сетевой деятельности, дочь смотрела телевизор. Шла передача про наемников, воюющих за деньги в разных горячих точках мира. Одна миловидная девушка (среди наемников есть такие) рассказывала, какой она проходила тренинг, предназначенный для снайперов, засевших где-нибудь в развалинах здания или в «зеленке». Чтобы снайпер мог часами терпеливо ждать обозначенный ему «объект» и не разрядить магазин своей винтовки в первого попавшегося, его в лагерях подготовки заставляли дни напролет переносить воду из полного стакана в пустой посредством ножа (!). Это занятие вырабатывало в бойце терпение.

Я пошла на кухню, достала два стакана. В один налила воду, другой поставила рядом, пустой. Взяла нож и опустила его лезвие в стакан, затем вынула. На лезвии была одна-единственная капля. Я стряхнула каплю в пустой стакан и вновь опустила лезвие в полный. Так я проделала десять или пятнадцать раз. Когда я взглянула на дно второго стакана, я ужаснулась: оно даже не покрылось водой. А мне предстояло таким способом переместить в него всю воду из первого стакана. У меня опустились руки. Но я превозмогла себя и вновь опустила лезвие ножа в стакан с водой, чтобы, достав оттуда нож, перенести на его острие всего одну

каплю в пустой стакан. И вдруг я поймала себя на мысли, что именно в таком душевном состоянии, как сейчас, я неуклонно повышала свои месячные заработки.

Да, все в моем существе рвалось к большим деньгам и красивой жизни, но я заставляла себя не зарываться, реальность возвращала меня с неба на землю. Поэтому я и увеличивала свои доходы поэтапно, то есть небольшими шагами. И все, что было вокруг: люди, случай — помогало мне на этом пути. И единственный раз я в полном смысле слова «зарвалась» — захотела с заработка в две тысячи долларов перескочить сразу на десять. И удача меня оставила.

«Наверное, я открыла какой-то закон природы, наподобие всемирного тяготения или объема выдавливаемой предметом воды, — подумала я. — Закон формулируется так: ДЛЯ УДАЧНОГО РАЗВИТИЯ СВОЕГО ДЕЛА ПЛАНИРУЕМЫЙ МЕСЯЧНЫЙ ЗАРАБОТОК НЕ ДОЛЖЕН ПРЕВЫШАТЬ БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА СУЩЕСТВУЮЩИЙ заработок».

Подчинившись этому «закону природы», я перестала мечтать о собственной вилле в Средиземноморье, а уж тем более о недвижимости в центре Лондона, а задалась вопросом, что я приобрету полезного, если увеличу свой месячный заработок с двух до четырех тысяч долларов. И решила, что куплю себе неплохой домик с участком под Москвой. Стала работать, и удача снова пошла мне навстречу. Я купила дом.

Как-то на днях я случайно встретила Марину. Как и прежде, деловая, энергичная, она вихрем неслась по Тверской. Мой взгляд отметил, что, несмотря на то что с момента нашего расставания прошло более полутора лет, на женщине был все тот же связанный вручную свитер, те же, правда, уже залатанные, джинсы, вконец

разбитые кроссовки. «Марина, — сказала я ей, — зайди ко мне в офис. Мне есть что тебе сообщить». Когда она пришла, я достала из шкафчика два стакана и нож. Один стакан наполнила водой, другой оставила пустым и предложила своему бывшему партнеру по сети наполнить водой посредством ножа второй стакан хотя бы на треть. Женщина принялась это делать и где-то, перенеся на лезвии пять-шесть капель, нетерпеливо отбросила нож и спросила: «А нельзя ли сразу взять и перелить всю воду из одного стакана в другой?» «Нельзя, Марина, — ответила я. — Именно твоя нетерпеливость не позволяет тебе зарабатывать деньги при больших стараниях, а вовсе не ограниченность возможностей нашей компании или какой-либо другой». Потом была продолжительная беседа, в процессе которой я рассказала женщине про открытый мной закон увеличения заработков. Мы расстались. Марина объявилась вновь лишь через полгода. «Я попробовала работать так, как советуете вы, — сказала она, — получается. Но я пришла сюда не для того, чтобы доложить о результатах. Я хочу снова работать у вас в компании. И вот почему: я поняла, что лично вы кое-чему научите меня в бизнесе. Существующие книги рекомендуют сразу стремиться достичь самой большой цели в жизни. Следуя этому совету, я не заработала ни на дом в Лондоне, ни на просто достойную жизнь, а «заработала» нервный срыв и едва не попала в психбольницу!»

ГЛАВА 8

РАБОТА С МОЛОДЕЖЬЮ

Объектом моего интереса, конечно, коммерческого, стал молодой парнишка, умненький, образованный, с хорошо подвешенным языком. Я подумала: «Он бы мог быть для меня отличным партнером первой линии, создай он под собой структуру, опирающуюся на своих ровесников, то есть на молодежь». Я постепенно стала заводить с ним разговоры соответствующего содержания, и когда он понял, куда я клоню, его реакция была отрицательной: «Неужели Вы, Людмила Ивановна, могли подумать, что свои лучшие годы я потрачу всего лишь на то, чтобы распространять какие-то товары и вовлекать других людей в это? В моем возрасте люди вершили судьбы страны, а то и народов! Вспомните народовольцев, вспомните подвижников Че Гевары! Я хочу, чтобы моя жизнь была соизмерима с их жизнями».

«Да, только в молодости ты и думаешь о народе, стране, их будущем. Потом тебя заедают бытовые проблемы, и твой взор уже не устремляется дальше того, как дожить от зарплаты до зарплаты или как со старенького «жигуленка» пересесть хотя бы на «фольксваген», — подумала я после всего услышанного. «А есть ли в сетевом бизнесе что-то привлекательное вот для таких молодых людей, как мой собеседник?» —

задалась я вопросом. Ответ я сразу не нашла. Но у меня в голове стали всплывать воспоминания, роиться мысли.

Вспомнила, как я организовывала структуру в одном из поволжских городов. Поселилась в загородном профилактории. Оплатила завтраки за неделю вперед. Завтраки должны были подавать в номер к половине десятого утра, потому что в десять утра за мной приходила машина, и я уезжала работать в город. Но ни в половине десятого, ни без четверти десять никто завтрака не принес. Я спустилась в столовую и спросила, как обстоят дела с моей едой. На что услышала ответ поварих: «Мы о ней помним». Хорошо, что поблизости оказалась директор столовой, она заставила поварих быстро приготовить пищу и принести ее мне в номер. Директор при этом заверила меня, что подобное больше не повторится. Но на следующее утро мне опять никто не принес завтрак. Я спустилась в столовую, нашла директора, та вместе со мной пошла на кухню разбираться. Первым долгом директор показала мне огромное объявление, прикрепленное в месте выдачи блюд: отнести завтрак в 9.30 утра в такой-то номер. Затем она позвала все тех же поварих, спросила, видели ли они это объявление. Те дружно закивали головами, что видели. «Тогда почему не отнесли завтрак?» — спросила директор. В ответ поварихи хором ответили: «Так мы же вчера ей уже относили».

Не менее абсурдные случаи имели место со мной на Урале. Мне недоплатили половину оговоренной суммы, которую я должна была получить за проведенные лекцию и тренинг. Организаторы моей поездки искренне предложили мне: «Давайте, мы вам вместо денег покажем пляшущую собачку. Она будет перед вами

плясать столько, сколько захотите, пока не сдохнет. Но мы перед вами тогда не будем в долгу».

В другом регионе директор местной туристической фирмы, которую я хотела вовлечь в сеть, в знак благодарности за участие в ее судьбе битых два часа возила меня ночью на машине по городу и показывала его достопримечательности. При этом ни одного фонаря на улицах не горело вообще. Мы двигались по разбитой дороге в кромешной тьме под монотонный рассказ моего гида: «Справа находится замечательной красоты храм, но сейчас его не видно, а слева памятник героям-комсомольцам, но его сейчас увидеть тоже нельзя». К единственному освещенному в городе зданию мы во время экскурсии подъезжали три или четыре раза. Это был ресторан. И всякий раз машина подолгу задерживалась около него, а мой гид неизменно повторяла один и тот же рассказ, как она в этом ресторане на днях танцевала голая перед местной хоккейной командой. Женщине было как минимум лет шестьдесят, и это событие, по ее словам, было самое замечательное в ее жизни.

Все вышеописанные люди в разговорах со мной неизменно жаловались на свою судьбу и спрашивали, почему они никак не могут заработать деньги. Мне легко было объяснить себе самой, почему это происходит, но не им. У них был атрофирован мозг, воля. Они пришли на свет благодаря сексуальному влечению своих отца и матери, а придя на свет, они уже требовали есть, налаженного быта, модной одежды и современных развлечений, абсолютно не задумываясь о том, что все это надо заработать. ***А заработать — это не значит только произвести продукцию или предоставить услугу (порой никому не нужную), заработать — это***

в первую очередь уметь продать. А вот чтобы продать, нужен тренированный ум, требуется напряжение воли, трезвая самооценка, знание психологии людей, конъюнктуры рынка и т. д. Иными словами, требуется быть *Homo sapiens*.

А вот с последним большая проблема. И возникла эта проблема, по моему мнению, когда геолог Иван Михайлович Губкин обнаружил в недрах земли Российской колоссальные запасы нефти. Если до того момента люди, схожие с теми, кого я описала выше, чтобы как-то себя пропитать, и впрямь должны были шевелить мозгами: создавать какую-то технику, добиваться урожаев, выходить с созданным продуктом на международный рынок, то после разработки нефтяных месторождений этим людям, когда хотелось есть, было достаточно лечь на рельсы, перегородить какую-либо автомагистраль или постучать касками по горбату мосту напротив Дома Правительства в Москве, и деньги, вырученные от продажи нефти, устремились в их карманы. Спрашивается: зачем в этом случае быть *Homo sapiens*?

А главное, что повлиять на эту ситуацию посредством государственных институтов нет никакой возможности. Во-первых, потому что вышеописанных людей очень много и почти все они (что самое страшное) ходят на выборы. А во-вторых, всегда найдется человек (и не один!), который пообещает им, что с его воцарением на российском троне золотой дождь прольется с особой силой, особенно на сырых и убогих. А главное, что для этого его избирателям не надо будет предпринимать никаких усилий, кроме как поставить галочку напротив его фамилии в бюллетене. А им — тем, кто расплачивается пляшущими собачками или

водит экскурсии в крошечной тьме, большего и не надо, лишь бы от них не требовалось усилий, особенно мозговых! Таким образом, достаточное количество избирательских голосов будут у популиста в кармане. С его воцарением золотой дождь, конечно, не прольется, но когда подойдет срок избираться вновь, он найдет, как объяснить отсутствие обещанных благ: во всем виноваты погода и евреи. Это объяснение так понравится его электорату, так придется ему по душе (потому что о других — экономических — причинах эти люди просто не способны задуматься), что они охотно проголосуют за этого популиста вновь.

И сколько бы ни боролись за голоса этих так называемых «простых» людей реформаторы, они всегда будут проигрывать популистам, потому что реформатор видит в человеке в первую очередь присутствие разума, а популист — его отсутствие. А разума у огромного количества наших людей действительно нет. Поэтому реформаторы в этой стране никогда не станут у руля. Им для этого просто не хватит голосов. Если этих «простых», (читай — бездумных, безвольных) людей не заставить думать, ежедневно напрягать свою волю, делать усилия! Как заставить? А так, как заставили это сделать меня, — вовлекли в бизнес, в моем случае называемый сетевым маркетингом. Словом, перемен в стране можно ждать лишь тогда, когда в изобилии появится средний класс. Ему голову заморочить трудно.

Придя к этой мысли, я позвала к себе в офис вышеупомянутого молодого человека и сказала ему: «На заре XX века тысячи молодых людей, называющие себя подпольщиками, работали с населением с целью избавиться от буржуазии. Они гордились своей миссией, считали, что их жизнь прожита не зря. Grimаса исто-

рии такова, что спустя век в той же стране надо работать с людьми ради того, чтобы старательно уничтоженная буржуазия, наоборот, возродилась. Сейчас решается вопрос, останется ли Россия только сырьевым придатком цивилизованных стран, а ее население превратится в папуасов, или у страны появится собственная поступь. Последнее возможно лишь в случае, если в людских недрах появится большая прослойка предпринимателей. Превращать живущих рядом людей из папуасов в предприниматели — это ли не высокая цель для молодого человека, рвущегося служить Отчизне? А кто сегодня эффективней всех может это делать? Те из нас, кто работает в сетевом маркетинге. Достойна ли эта цель того, чтобы считать свою жизнь соизмеримой с народовольцами или с Че Геварой? Я считаю, что да, достойна».

Закончив говорить, я попросила молодого человека никак не комментировать мои слова, а просто подумать над услышанным, все взвесить и сопоставить. Молодой человек позвонил мне через неделю сам, сказал, что он хочет подписать контракт, чтобы послужить процветанию России.

ГЛАВА 9

НАХОЖДЕНИЕ СВОЕЙ СЕТИ И СВОЕГО МЕСТА В НЕЙ

Я внимательно прочитал заметки, оставленные мне Людмилой Ивановной Колчиной. Они показались мне честными, бескомпромиссными, отвечающими духу того времени, в котором мы живем и в котором вынуждены зарабатывать на хлеб насущный. Мне очень хотелось вновь повстречаться с автором дневника, чтобы, во-первых, поделиться своим впечатлением от прочитанного, а во-вторых, чтобы высказать свое несогласие с некоторыми суждениями автора. Судьба пошла мне навстречу, и Людмила Ивановна вновь появилась у меня в кабинете.

После приличествующих в таких случаях комплиментов я все-таки отметил, что та жестокость, с которой Людмила Ивановна рекомендует осуществлять естественный отбор людей, способных продуктивно работать в сетевом бизнесе, показалась мне однобокой. *Желание человека работать на коммерческом поприще определяет не только его неспособность «прогибаться под хозяина», его страсть к покупкам и к ублажению своего «хочу», но и вера в свою удачливость в том виде бизнеса, который он выбрал. Эту удачливость в свою очередь определяет череда успешных сделок, результатом которых является полученная прибыль. Только тогда появляется*

вера в себя как в коммерсанта, появляется азарт, страсть к своему бизнесу.

«Согласно вышеприведенным запискам, — заметил я Людмиле Ивановне, — *получается, что страсть к удовольствиям жизни и, как следствие, к бизнесу является некой данностью, подаренной природой человеку, или, наоборот, напроць обделенной ею.* С моей точки зрения, это не совсем так.

На примере собственной коммерческой деятельности и в процессе проводимых мною консультаций я неоднократно обращал внимание на то, что ДЕНЬГИ ПРИХОДЯТ К КОНКРЕТНОМУ ЧЕЛОВЕКУ АБСОЛЮТНО КОНКРЕТНЫМ ПУТЕМ, И, ЧТОБЫ СТАТЬ АЗАРТНЫМ, А ЗНАЧИТ, УСПЕШНЫМ БИЗНЕСМЕНОМ, НАДО УГАДАТЬ ЭТОТ ПУТЬ.

Что касается меня самого, то сколько бы я, например, ни пытался торговать промышленными товарами, продуктами питания, одеждой, у меня никогда ничего не получалось — люди словно не хотели покупать у меня эти товары. В таких случаях принято говорить «товар прилипал к рукам продавца». Но когда мой партнер по бизнесу брал в свои руки абсолютно тот же товар: промтовары, продукты, одежду — у него он шел буквально нарасхват. К его рукам прилипали деньги. И в то же время, когда я напечатал свои первые книги и стал самостоятельно их продавать, торговля у меня пошла исключительно бойко, хотя я и не имел ни малейшего опыта в этом бизнесе. Мой же компаньон, увидев, сколь успешно идут дела у меня, ныне бездарного торговца, причину успеха приписал качеству товара, то есть книгам, и тоже взялся их продавать. Велико же было наше общее удивление, когда ему, торговцу, доселе удачливому, за месяц удалось продать не более двух книг, в то время как я за такой отрезок

времени продал более двадцати тысяч экземпляров. Но стоило моему компаньону вновь заняться реализацией продуктов питания, удача пришла к нему вновь. В свою очередь стоило мне вместо книг попытаться реализовать трикотаж — удача от меня немедленно отвернулась. После этого случая я стал зарабатывать деньги только на продаже книг, а мой компаньон — на продаже пищевых и промышленных продуктов.

Когда я консультировал работников сетевого бизнеса, я обращал внимание на их рассказы, *как у них не сложилась работа в одной сетевой компании и в то же время после перехода в другую компанию все тут же встало на свои места.* Часто приходящие на консультацию люди просили подсказать, в какой из сетевых компаний их ждет успех. Товар, продвигаемый такими компаниями на российский рынок, разный: от косметики до кастрюль и медицинских приборов. Находя ответ на этот вопрос для каждого своего посетителя, я научился вычислять род занятий, который принесет коммерческий успех тому или иному человеку. В процессе консультаций я стал, например, заострять внимание своих клиентов на том, что одним из них надо торговать преимущественно лекарственными препаратами, другим, наоборот, предметами, содержащими железо, например бытовой техникой, третьим деньги придут исключительно через торговлю информацией (беспредметный бизнес), четвертым деньги приносит страхование населения. Обратившиеся ко мне за помощью люди брали на вооружение полученную информацию, и удача поворачивалась к ним лицом. И как следствие, тут же пробуждалась страсть к коммерческой деятельности».

Выслушав мой монолог, Людмила Ивановна сказала, что тоже замечала такой эффект, и попросила

меня рассказать о корнях этого явления. И вот что я ей ответил:

«Что такое удачливая торговля? Это процесс жизнеобеспечения человека — исток его жизни. Ответ на вопрос, каков исток жизни, надо искать в зеркальном отображении самого процесса жизни — в смерти.

Я уже писал в предыдущих книгах, что душа человека проходит на земле семь инкарнаций, то есть проживает семь жизней. Так вот, **ТОТ ФАКТОР, ЧТО СЛУЖИЛ ПРИЧИНОЙ СМЕРТИ ТЕЛА ЧЕЛОВЕКА В ЕГО ПРЕДЫДУЩЕЙ ЖИЗНИ, И БУДЕТ СЛУЖИТЬ ЖИВОТВОРНЫМ ИСТОЧНИКОМ В НЫНЕШНЕЙ ЖИЗНИ.**

Те из нас, кто в прошлом воплощении погиб на войне, обретут жизнеобеспечение своего тела в торговле всем, что связано с железом (стройматериалами, бытовой техникой и т. д.). Те, кто ушел из жизни в результате несвоевременного оказания медицинской помощи, в новой жизни сами становятся предприимчивыми медиками. Люди, чья предыдущая жизнь прервалась из-за голода, удачливы, когда стараются разбогатеть на производстве или торговле продуктами питания. Люди, некогда умершие в результате отравлений, в следующей жизни преуспевают, если берутся торговать препаратами, очищающими организм. Тем, кто ранее нашел свою смерть из-за отсутствия жилья, в новой жизни везет в риэлторской деятельности или в строительстве. Те, кто был в прошлой жизни убит из-за денег лихими людьми, становятся удачливыми банкирами. Казненные за разбой или финансовое преступление в новом воплощении — основатели финансовых пирамид или других авантюрных проектов, связанных с деньгами. Жертвы незнания или недомыслия

в новой инкарнации легко зарабатывают свой хлеб преподавательской деятельностью. Люди, как в старину говорили, «ушедшие не до веку», то есть раньше отмеренного им срока из-за хвори, эпидемий и т. д., в следующей инкарнации легко обеспечивали себя и свою семью посредством торговли лекарственными препаратами. Те из нас, кто из предыдущей жизни ушел естественным образом без мук и в назначенный срок — так называемый «чистый уход», в настоящей жизни успешно добывают свой хлеб через индустрию развлечений и поднимаются на торговле продуктами, связанными с человеческой красотой (например, парфюмерия).

Можно до бесконечности продлевать этот список, но я вижу, Людмила Ивановна, что у вас созрел ко мне конкретный вопрос», — прервал я свой монолог, глядя на лицо своей собеседницы, которой так не терпелось о чем-то спросить меня.

«Меня интересует, — подтвердила мою догадку Людмила Ивановна, — как определить для самого себя тот род занятий (а следовательно, и соответствующую маркетинговую сеть), где твои усилия на почве продвижения на рынок товаров или услуг будут иметь успех, то есть щедро оплачиваться?» Этот вопрос мне задают часто, и ответ на него у меня заготовлен.

«Для самостоятельного поиска той ниши, которая будет вас кормить, я рекомендую использовать два метода. Первый метод строится на простом повторении ситуации. Человек, ищущий «свое коммерческое будущее», мысленно ставит себя на грань физического исчезновения, то есть рисует ситуацию, в которой у него абсолютно нет средств к существованию, а главное, что в этой ситуации он не предпринимает никаких шагов к исправлению положения, и его, естественно, в бли-

жайшее время ждет самое страшное — уход из жизни. Он мысленно принимает эту ситуацию. Но поскольку она несвоевременна — уход этого человека из жизни должен иметь место через двадцать, тридцать, а то и через сорок лет, то активно включается механизм жизнеобеспечения. Это включение выражается в том, что такому «провокатору» навстречу идет предложение конкретной работы или другого способа выжить. В зависимости от того, какой способ выжить будет вам предложен — пригласят ли вас в сеть, распространяющую косметическую продукцию или оказывающую услуги по страхованию, — принимайте именно это предложение и знайте, что на этом поприще вас ждет успех. Вспомните, Людмила Ивановна, что вам самой предложили работу в сети, где вы на сегодняшний день преуспели именно в тот момент, когда вы находились в абсолютно безысходном положении и, по вашим же собственным словам, собирались собственноручно сократить себе жизнь». Людмила Ивановна кивнула головой в знак согласия, и верхнее веко ее глаза нервно задергалось от неприятных воспоминаний. «Но, конечно, этот способ определения своего пути в бизнесе слишком жесток, — немедленно спохватился я. — Существует и другой, более гуманный способ.

Суть этого способа состоит в следующем: надо проанализировать свою молодость. Начать анализ надо примерно с десятилетнего возраста. Цель анализа — установить, в чем именно вы заведомо опережали своих сверстников. Кто-то, например, будучи маленькой девочкой, красивее всех завязывал себе и подружкам бантики, кто-то всегда опережал одноклассников в устном счете на уроках арифметики, кому-то сызмальства удавалось зарабатывать солидные для подростка деньги, при торгующая мелкими вещами — модными очками, зажи-

галками и т. д., а у кого-то в раннем возрасте обозначил себя дар убеждения — мог убедить кого угодно и повести за собой и т. д. Пока человек молод, природа особо явственно подсказывает ему тот вид деятельности, который компенсирует ему в существующей жизни те лишения, которые имели место в его предыдущем воплощении. С годами невнимательное отношение к своим талантам или жизненные обстоятельства заставляют нас забывать об этой подсказке, сделанной нам в юные годы, мы устремляемся по иному пути и не добиваемся успеха. Поэтому если кто-либо не нашел свой путь в бизнесе, рекомендую мысленно вернуться в свое детство, отрочество и раннюю юность. Если вы и впрямь краше всех завязывали косички, вас обязательно ждет успех в бизнесе, связанном с поддержанием красоты человека — маркетинговая сеть, деятельность которой составляет торговля парфюмерией и другими продуктами, украшающими облик человека, — вот место, где вам удастся разбогатеть. Если ребенком вы были сильны в математике, вам лучше не торговать самому, а тщательно учитывать движение денег и товара, выходить на управляющую позицию в любой сети, в какой бы вы ни оказались, то есть работать со структурой. А вот тем, кто ребенком удачно приторговывал, есть смысл сосредоточиться именно на деятельности, связанной с продажей, — ему лучше стремиться стать масштабным дилером. Человек, обладающий с ранних лет способностью к убеждению, наоборот, не должен стараться разбогатеть, самостоятельно продавая товар, его бизнес — привлечение людей в сеть и работа с созданной им структурой.

В том случае, когда ни одна из приведенных методик не дает положительного результата, для нахождения перспективного вида деятельности надо прибегнуть к помощи специалиста».

«В моей практике был довольно занятный случай, — продолжил я свой рассказ. — Ко мне за помощью обратился мужчина, который накануне претерпел крах в коммерческой деятельности — бестоварной маркетинговой сети. Он положил передо мной на стол рекламные проспекты четырех маркетинговых компаний. В их числе были и страховая компания, и бестоварная сеть, и фирма, занимающаяся продажей очистителей воздуха. Я уже говорил, что мне удастся довольно легко определить направление деятельности человека, которое принесет ему финансовое процветание. Основываясь на разработанных мной методиках, я, не задумываясь, указал сидящему напротив меня мужчине на рекламный проспект той сети, которая, по моему мнению, принесет ему деньги. Указал, а затем сам чуть не схватился за голову: это была сеть, продвигающая на рынок исключительно женскую косметику. Но реакция мужчины на мой выбор удивила меня еще больше: он счастливо улыбался во весь рот. Оказалось, что он уже занимался подобной деятельностью, и весьма успешно. Но знакомые и друзья не советовали продолжать, сказав: для мужика это несолидно. «А я чувствовал, — бил себя в грудь клиент, — именно женская красота приносит мне деньги. Так что сейчас я рад, что вы рекомендуете мне вернуться к этому, когда-то очень успешному для меня виду бизнеса». Мы разговорились, и мужчина откровенно признался, что, будучи ребенком, всегда советовал старшей сестре, во что ей одеться, какие тени или помаду использовать. И сестра всегда в точности следовала его советам, так как, по ее мнению, младший братишка смыслил в этом лучше и ее самой, и окружавших ее подруг».

Людмила Ивановна очень заинтересовалась услышанным и пообещала обязательно использовать этот

прием в своей деятельности. Пришло время прощаться. Мне захотелось подвести итог состоявшегося разговора с автором «Дневника работника сетевого бизнеса» — так я про себя окрестил оставленные мне заметки, — разговора, который, как мне показалось, расширил взгляд на обретение удачи в сетевом бизнесе.

ЕСЛИ НИЖЕСТОЯЩИЙ ПАРТНЕР НЕ ПРОЯВЛЯЕТ ДОЛЖНОГО РВЕНИЯ ПРИ РАБОТЕ В СЕТИ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, НЕ ДОСТИГАЕТ ТРЕБУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЭТО ЕЩЕ НЕ ПОВОД СТАВИТЬ НА НЕМ КРЕСТ КАК НА ПРЕДСТАВИТЕЛЕ МАЛОГО БИЗНЕСА. ВОЗМОЖНО, ЭТОТ ЧЕЛОВЕК ОБРЕТЕТ УДАЧУ В ДРУГОЙ СЕТЕВОЙ КОМПАНИИ, ПРОДВИГАЮЩЕЙ НА РЫНОК ИНОЙ ВИД ТОВАРА ИЛИ УСЛУГ, А ВОЗМОЖНО, ТАКОГО ЧЕЛОВЕКА ЖДЕТ УДАЧА В РАМКАХ ВАШЕЙ СЕТИ, СТОИТ ЕМУ СДЕЛАТЬ УПОР НА ПРОДАЖУ ДРУГОГО ВИДА ТОВАРА, ВХОДЯЩЕГО В АССОРТИМЕНТ, ПРЕДЛАГАЕМЫЙ КОМПАНИЕЙ, ИЛИ ЦЕЛИКОМ ПОСВЯТИТЬ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РАБОТЕ ПО СОЗДАНИЮ СВОЕЙ СТРУКТУРЫ И РАБОТЕ С НЕЙ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ I

Чтобы успешно начать свою деятельность в сетевой компании, надо, во-первых, убедиться в собственной предрасположенности к работе в свободном бизнесе, во-вторых, определить вид деятельности, неизменно приносящий вам доход (конкретную компанию и свое место в ней), и, в-третьих, надо начать формировать под собой структуру не лишь бы какую, а такую же работоспособную и удачливую, как вы сам.

Часть II

НУЛЕВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ВСТУПЛЕНИЕ

Я нахожусь в Крыму — месте, которое наши предки считали раем на земле. Здесь, по старинным славянским поверьям, исполняются все самые заветные желания. Снимаю квартиру у Андрея Марковича совсем недалеко от моря. Хозяин, мужчина средних лет, заглядывает по вечерам на огонек, по его словам, чтобы выяснить, не нуждается ли в чем постоялец. Невольно завязывается разговор, из которого я узнаю, что Андрей Маркович — бывший актер, конечно же, не знаменитый, и, чтобы хоть как-то сводить концы с концами, он был вынужден порвать со своей профессией и обзавестись новой. Обстоятельства завели мужчину в сетевой маркетинг. Как хорошо обученный сетевик, он при первой же встрече начинает мне рассказывать о том, какие проблемы моего организма решит продукция, предлагаемая компанией, на которую он трудится. Затем до меня настоятельно доводятся сведения, как быстро я смогу разбогатеть, если стану его дистрибьютором, и, естественно, мужчина приглашает меня на презентацию в свой офис.

Я, как воспитанный человек, молча выслушиваю его монологи, но ни употреблять предлагаемый мне товар, ни ехать в офис, ни тем более заключать контракт с Андреем Марковичем не собираюсь. Почему? А потому, что от все-

го существа мужчины веет таким отчаянием, такой безысходностью, что, купи я у него фиточай, крем или какой-либо другой пузырек, я впоследствии, пользуясь этой продукцией, буду вольно или невольно вспоминать его — обиженного жизнью, полного претензий к окружающим людям и к самому себе. А Я НЕ ХОЧУ ЭТО ВСПОМИНАТЬ! Поэтому я без возражений выслушиваю текст, а сам не только не вслушиваюсь в его смысл, а всем своим видом даю понять, что хочу только одного: чтобы хозяин быстрее удалился. Андрей Маркович — человек интеллигентный, он быстро понимает мой бессловесный намек и виновато ретируется к двери.

Однажды после третьей или четвертой неудачной попытки провести со мной импровизированную презентацию мужчина в сердцах воскликнул: «Ну почему у меня всегда так: не успею я произнести до половины свой монолог, как мне молча указывают на дверь?!»

На своих консультациях я никогда не шажу клиентов, считая, что правда в 99 процентах случаев бывает полезнее сострадания. В данный момент человек, у которого я просто снимаю квартиру, повел себя как клиент — он и спросил у меня ответ на вопрос, поставленный перед ним самой жизнью. Поэтому я сказал ему все, что сказал бы в таком случае человеку, пришедшему на консультацию, а конкретно: *продавец товара мне неприятен своим нескрываемым отчаянием, он неудачник, и опять же не скрывает этого. Я не хочу держать в доме пришедший из его рук товар, ни тем более работать с ним как с партнером.*

«Да, я готов быть веселым и жизнерадостным, Сергей Николаевич! Я вообще по жизни весельчак, — зашутил сетевик. — Но видите ли, какое дело... У меня

сошел с ума родной брат. Мы живем с ним в одном частном доме, доставшемся нам от родителей. Семья брата категорически против того, чтобы он лег в больницу: бояться, что если он там останется, то дом полностью перейдет ко мне. Брата настроили так, что он тоже не хочет лечиться. Представляете, каково находиться в доме вместе с психически больным человеком? Это отсутствие покоя и днем и ночью: то выяснение отношений, агрессия против меня и моей семьи, то, наоборот, попытка суицида со стороны брата, и я уже бегу спасать не свою жизнь, а его. Мне нужно как-то избавиться от этого кошмара, и вот когда я избавлюсь, я, честное слово, стану жизнерадостным, веселым, я буду очень нравиться людям».

«Боюсь, что этого не произойдет никогда, — жестко осадил я собеседника. — Рассуждайте логически: для того чтобы отделиться от брата, вам нужен собственный дом. Для этого вам нужны деньги. Чтобы заработать деньги, надо успешно продавать товар, развивать под собой сеть. А у вас ни то, ни другое не получается, потому что от вас шарахаются люди. Шарахаются они потому, что у вас глаза как у загнанного зверя, от вас веет недовольством своей жизнью, неразрешимостью собственных проблем. Вы не несете радости, не вселяете оптимизма. Кто же устремится за вами в ваш бизнес?» «Но как я могу вселять радость и оптимизм, если у меня не жизнь, а ад? — буквально закричал Андрей Маркович. — Получается какой-то замкнутый круг. Его что, нельзя разорвать?»

Видя в глазах собеседника неподдельное отчаяние, я почему-то вспомнил фразу, которой начиналось Евангелие от Иоанна: *«В начале было Слово...»* Говорю честно, что если бы я когда-либо собрался писать

основательный труд об основах мироздания, я бы начал его словами: «ВНАЧАЛЕ БЫЛО СОСТОЯНИЕ ТВОЕЙ ДУШИ», *потому что все, что будет происходить с тобой потом, является лишь следствием состояния души в момент, когда ты собрался что-то изменить в своей жизни.*

Я успокоил Андрея Марковича, сказав: «Этот круг можно разорвать. *Но это произойдет лишь в том случае, если вы перестанете замечать вокруг себя то, что мешает вам быть веселым, жизнерадостным и излучать оптимизм. Вам нужно найти в себе на это силы.*»

Я думал, что вдохновлю этими словами своего собеседника и тем самым завершу разговор, но бывший актер неожиданно копнул глубже. «Из вашего совета следует, что дух первичен, а материя вторична, — глобокомысленно произнес он. — После падения советского строя стало модно говорить именно так. Это делают священники, всякого рода экстрасенсы, космоэнергетики и прочие. Но я, видите ли, когда-то еще студентом изучал философию, может быть, и по верхам, но четко усвоил, что первична материя, а не дух. Так что ваш совет я не могу принять всерьез. Сначала я должен получить дом, отдельный от сумасшедшего брата, а уже затем я стану веселым, жизнерадостным, излучающим оптимизм».

Скажу по правде, я не был готов к столь глубокому философскому спору. Надлежащий аргумент в пользу своих слов нашел не сразу, да и то благодаря тому, что мое первое высшее образование, слава Богу, было техническим. «А не приходила ли вам, Андрей Маркович, в голову такая мысль, что дискуссия о первичности духа и материи в том виде, в каком мы с вами сейчас ее ведем, вообще лишена смысла?» — спросил я после

некоторых раздумий. Брови собеседника недоуменно взметнулись. «*Насколько я вас правильно понял, вы считаете новый дом без сумасшедшего брата проявлением материи, а собственную лучезарность, оптимизм — проявлением духа. Но если ваше первое представление верно, то второе — нет.* СОСТОЯНИЕ ВАШЕЙ ДУШИ — ЭТО ТОЧНО ТАКОЕ ЖЕ ПРОЯВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНОГО МИРА, КАК И ТОТ ДОМ, КОТОРОГО ВАМ НЕДОСТАЕТ.

Что такое состояние вашей души? Это волна определенного спектра частот, излучаемого вашим организмом. Депрессия и неуверенность — это волны одной частоты, радость и оптимизм — другой. Когда вы переходите в радиоприемнике с одной частоты на другую, чтобы поймать подходящую вашему настроению музыку, вы что, верите, что имеете дело с духом?» «Нет, с материей», — согласился мужчина. «Правильно, потому что вы не сомневаетесь, что переходите с волнового диапазона одной радиостанции на волновой диапазон другой. В НАШЕМ СЛУЧАЕ ТАКАЯ РАДИОСТАНЦИЯ — ВЫ, НО С ТОЙ ЛИШЬ РАЗНИЦЕЙ, ЧТО ВЫ ОДИН ИЗЛУЧАЕТЕ ВОЛНЫ САМЫХ РАЗНЫХ ДИАПАЗОНОВ.

Поэтому если вы соберете все свои душевные силы и станете излучать волну радости и оптимизма, вы привлечете к себе интерес людей, вызовете в них желание посетить вашу нулевую презентацию, слушать ваши советы и напутствия. А дальше, Бог даст, воспользовавшись полученными деньгами и успешной работой созданной вами структуры, вы решите проблему, связанную с покупкой дома. А другого пути просто нет.

Андрей Маркович подумал и согласился. Но, уже прощаясь, у самого порога он спросил: «Ну а какой

в этом случае смысл спора философов о первичности духа и материи?» «Никакого, — ответил я и добавил: — *В тот период, когда между философами разгорелся спор о первичности духа и материи, просто не было технической возможности понять простую истину, что дух тоже материален.*

ПОЭТОМУ, ЕСЛИ ВАМ ПРЕДСТОИТ ПРИГЛАШАТЬ ЛЮДЕЙ НА НУЛЕВУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ, ПОСТАРАЙТЕСЬ СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ВСЕ ВАШЕ СУЩЕСТВО ИЗЛУЧАЛО ИЛИ ЧАСТЬЕ ОТ ТОГО, ЧТО ВЫ УЖЕ РЕШИЛИ СВОИ ПРОБЛЕМЫ ПОСРЕДСТВОМ РАБОТЫ В СЕТИ, ИЛИ УВЕРЕННОСТЬ В ТОМ, ЧТО ВЫ ИХ НЕПРЕМЕННО РЕШИТЕ, ПРИЧЕМ В САМОЕ БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ».

ГЛАВА 1

РАБОТА ПО ТЕЛЕФОНУ

Где бы я ни проводил семинар, посвященный работе в сетевом маркетинге, люди всегда задавали один и тот же вопрос: «Расскажите, *как избавиться от неуверенности, которая буквально захлестывает тебя, когда ты начинаешь вести беседу по телефону с человеком, которого тебе предстоит сделать своим дистрибьютором*». Все вопрошавшие как один уверяли, что такого тревожного состояния души они отнюдь не испытывают, когда видят воочию своего собеседника.

Точно такой же вопрос задал мне на следующий вечер Андрей Маркович. Причем вопросу предшествовала такая преамбула: «Вчера вы, Сергей Николаевич, сказали, что, приглашая человека на нулевую презентацию, я сам должен излучать довольство жизнью и уверенность в возможностях своей компании. Это излучение благотворно действует на собеседника. Однако такое приглашение мне часто приходится делать заочно, то есть по телефону. Но при беседе по телефону человек на другом конце провода не видит, как я весь свечусь счастьем и оптимизмом. Да и вообще, я обращал внимание, как беспричинно тушуюсь, когда работаю заочно. Может быть, неуверенность в себе, в собственных доводах при заочной беседе происходит оттого, что ты не имеешь возможности наблюдать реакцию твоего

собеседника и от этого не можешь предугадать, какими будут его дальнейшие шаги — согласится он с твоими доводами и поспешит узнать адрес, где будет проходить презентация, а также день и час ее проведения, или потребует времени подумать, или немедленно извинится и скажет, что этот бизнес не для него, и т. д. По внешним проявлениям ты уже имеешь представление о том или ином повороте протекающей беседы, и даже самая неліцеприятная ее развязка пугает тебя меньше, чем неизвестность», — высказал свою догадку Андрей Маркович.

Я слушал размышления сетевого, а сам думал: «Такая версия хотя частично, но объясняет природу возникновения неуверенности при работе по телефону, но ни в коей мере не подсказывает способ устранения этой неуверенности. Ведь пока повсеместно в распоряжении наших граждан не будет аппарата связи, передающего не только звук, но и изображение собеседника, мы волей-неволей будем иметь дело только с голосом по ту сторону телефонного провода».

«Чтобы устранить страх, надо понять еще одну его причину», — размышлял я и тут вспомнил, что когда-то в книге «Славянская мифология» читал следующее:

«Голос иногда бывает единственным проявлением нечистой силы, которая не имеет видимого облика. Голос демона часто бывает тем средством, с помощью которого он наносит вред человеку, приводит его к гибели. Голосом нарушается невидимая граница между человеческим и потусторонним миром: человек умирает, услышав голос вампира; у беременной женщины, услышавшей голос душ некрещеных младенцев, бывает выкидыш, а маленькие дети при этом заболевают. В белорусских поверьях окликают человека кликуши, в русских и украинских —

леший, в болгарских и сербских — самовилы, в чешских — блуждающие огоньки, в польских — водяной. Поэтому повсеместно существует запрет откликаться на голос или оборачиваться в ту сторону, откуда он слышен, поскольку тем самым человек открывает нечистой силе путь к себе»¹.

В этой же книге я читал, что оберегом для человека от нечистой силы являются пальцы его руки, сложенные в кукиш.

Таким образом, страх, возникающий внутри человека при общении по телефону с незнакомцем (а ведь Андрей Маркович и прочие сетевые жаловались мне на охватывающую их неуверенность именно при общении с незнакомыми людьми), имеет так называемые *генно-исторические* корни.

Много веков подряд наши пращурь опасались именно незнакомого голоса, да к тому же исходящего от человека, лика которого не видишь. Страх перед таковым голосом поселился уже на генном уровне.

Исследователи славянского фольклора уже подсказали нам ПУТЬ К ИЗБАВЛЕНИЮ ОТ ЭТОГО СТРАХА — ПАЛЬЦЫ РУКИ, СЛОЖЕННЫЕ В ВИДЕ ФИГИ.

Такое положение пальцев в древности служило ОБЕРЕГОМ от злых сил не только у наших соплеменников-славян, но и у представителей африканских племен, а также у индейцев, а следовательно, являлось универсальным средством, избавляющим от страха перед этими силами.

Я решил предложить Андрею Марковичу попробовать этот теоретически вычисленный метод избавле-

¹ Славянская мифология: Энциклопедический словарь: Элис Лак, М., 1995.

ния от неуверенности в себе при работе по телефону. Сложить пальцы в фиги на обеих руках, как советовал исторический источник, не представлялось возможным, так как в одной из рук предстояло держать телефонную трубку, поэтому требуемое положение пальцам мужчины придал лишь на одной руке. Но и этого оказалось достаточно. Обычно при попытке совершать рекрутирование по телефону любого сетевого охватывает беспокойство, как отнесутся по ту сторону провода к его предложению, не сочтут ли его неуместным или несвоевременным, или откровенно глупым. Когда пальцы левой руки Андрея Марковича были сложены в фигу, ничего подобного в его душе не происходило. Наоборот, как только по ту сторону провода произнесли: «Вас слушают», сетевик почувствовал себя хищником, наконец-то обнаружившим свою добычу. И началось вовлечение невидимого собеседника в сеть.

Конечно, Андрей Маркович предварительно сообщил мне, чей именно номер он набрал. Это был человек, весьма скептически настроенный по отношению к сетевому бизнесу, — отставной военный летчик по имени Алексей. Да к тому же летчик вообще имел обыкновение разговаривать с людьми жестко и колко, нисколько не боясь обидеть последних. Когда летчик давал номер своего домашнего телефона Андрею Марковичу, он предупредил: «Без надобности не звонить!» А поскольку предложение работать в сети не вызвало у него положительного отклика, то брошенная фраза означала: «Вам вовсе незачем мне звонить».

Андрей Маркович и впрямь несколько недель не решался ему позвонить — подходил к телефону, снимал трубку и клал обратно; или набирал номер, слы-

шал на другом конце провода холодный саркастичский голос и, не произнеся ни слова, нажимал пальцем на рычаг.

Сейчас, когда пальцы левой руки Андрея Марковича были сложены в виде фиги, с ним произошли разительные перемены. Как только на другом конце провода сняли трубку, сетевик запанибратски поприветствовал отставного летчика и буквально обрушился на него с упреками, почему тот до сих пор не принял решения работать в сети, не объявился в его офисе и т. д. Сетевик говорил о том, что недальновидно терять время на раздумья, когда другие делают деньги, и даже добавил, что был сначала лучшего мнения о своем собеседнике.

Я слушал Андрея Марковича и пытался понять, что в нем изменилось, когда он сжал пальцы одной руки в фигу. И понял: он стал безразличен к мнению невидимого собеседника, ему стало все равно, что он думает по поводу его слов. Чужеродная сущность в лице собеседника со своими предполагаемыми гримасами и капризами (в старину — демон) перестала в него проникать, и, как следствие, Андрей Маркович избавился от страха.

Чем дальше шел разговор, тем отчетливее я чувствовал, что собеседник просто подчинялся напору сетевого, не особенно-то вникая в суть тех предложений, которые в настоящий момент тот ему делал. *«Интересно, что чувствует сейчас этот человек по ту сторону телефонного провода?»* — промелькнуло у меня в голове. И ответ пришел сам собой.

«Он просто-напросто боится того, кто сейчас беседует с ним».

И тут же возникло объяснение этому явлению: «А как не бояться? Ведь он тоже разговаривает с незнакомым человеком, не видя его лица, а слыша один

голос. И конечно же, пальцы руки отставного летчика не сложены в фигу. Все это значит, что в момент разговора в него, образно говоря, «входят демоны», принося вместе с собой страх. Бывший летчик боится, конечно, не самого Андрея Марковича, он боится и впрямь показаться недальновидным, упустить время и заработки и т. д. Словом, он пропускает в себя те страхи, которые голос Андрея Марковича на другом конце провода использует в качестве аргументации. Пройдет пара минут, и мой новоиспеченный ученик «дожмет» летчика, так и случилось. По обрывкам фраз, доносящихся из трубки, я понял: человек на другом конце провода стал просить немедленно с ним встретиться и предоставить работу в компании.

Андрей Маркович не преминул воспользоваться случаем: назначил собеседнику встречу через час, на которую немедленно отбыл.

Я, оставшись один, подвел итог: мне удалось понять природу страха, охватывающего человека при работе по телефону, а главное, найти *метод избавления от этого неприятного состояния — пальцы рук, сложенные в виде фигуры*.

С тех пор я стал рекомендовать этот старинный славянский прием тем, кто жаловался мне на свою неуверенность и даже страх в процессе работы по телефону с незнакомым человеком.

ГЛАВА 2

КАК ЗАСТАВИТЬ ВИДЕТЬ В СЕБЕ ЛИДЕРА

Скажу честно: я утаил от Андрея Марковича одну практику, которую в старину применяли при защите от демонов. В той же книге «Славянская мифология» я читал буквально следующее: *«Белорусы считают, что, чтобы обезопасить себя, когда слышишь голос, нужно сказать: “Поцелуй меня в задницу”»*¹.

В чем смысл этой древней практики? Он вот в чем.

Все знают известную формулу: **ЛУЧШАЯ ЗАЩИТА — НАПАДЕНИЕ**. Но чтобы бесстрашно напасть на противника, нужно чувствовать свое превосходство над ним. А теперь на мгновение *представим демона, целующего ваши ягодички*. Какова в этом случае расстановка сил? Естественно, вы — монстр, а демон — ничтожество. Такая субординация сразу родит в человеческой душе ощущение превосходства над демоном и обеспечит уверенность в том, что последний не только не завладеет его душой, но будет немедленно обращен в бегство. Именно с этой целью в стародавние времена белорусы произносили приведенную мной выше фразу, когда их окликал незнакомый голос.

¹ Славянская мифология: Энциклопедический словарь. М., 1995. С. 138.

Человеку, добывающему свой хлеб работой в сетевом маркетинге, просто необходимо в процессе общения с людьми ощущать свое внутреннее превосходство. ЗАДАЧА СЕТЕВИКА — ПОВЕСТИ ЧЕЛОВЕКА ЗА СОБОЙ, ИЗМЕНИТЬ ЕГО ПРИВЫЧНЫЕ ЦЕННОСТИ.

Например, легко ли, имея дело с человеком, который, заболев, глотал горстями фармакологические препараты, склонить употреблять вместо них фиточаи, созданные на основе трав? Нет, не легко. А просто ли ввести кому-то в привычку употреблять пищевые добавки как профилактику от грозящих заболеваний? Нет, не просто. Или, например, каких трудов стоит убедить человека в преимуществе работы по свободному графику вместо привычного присутствия на рабочем месте от звонка до звонка? Больших. Ты обрисовываешь ему возможность неограниченных заработков, а он упорно держится хотя за маленький, но гарантированный оклад. *Все новое, непривычное вызывает внутреннее сопротивление, и нужно обладать ощущением собственного превосходства, чтобы повести за собой.*

Если ощущения превосходства нет, результат такого контакта может оказаться печальным.

Один мой клиент, работавший в компании «Гербалайф», рассказывал, как однажды пришедшая к нему на встречу незнакомая дама представилась кандидатом медицинских наук, а потом заявила, что предлагаемый ей к употреблению препарат должного воздействия на организм не оказывает, а сам сетевик — проходимец. «Я почувствовал, что передо мной специалист-медик, да к тому же с ученой степенью, — рассказывал сетевик, — от этого я стал суетиться, оправдываться. Кон-

чилось тем, что дама предложила мне: «Хотите убедить меня в обратном — оплатите мне из собственных средств курс «Гербалайфа». Если я увижу положительный эффект, я верну вам деньги и стану дистрибьютором». Я оплатил. Эффект от использования препарата был положительный, но денег мне дама не вернула и дистрибьютором не стала. Она просто полечилась за мой счет. К тому же впоследствии выяснилось, что эта дама не только не была кандидатом наук, но даже не имела медицинского образования».

Повторяю: это очень опасная ситуация, когда не сетевик ощущает внутреннее превосходство над клиентом, а, напротив, клиент — над сетевиком.

Что-то похожее как раз намечалось у Андрея Марковича. На следующий день после совершенного открытия свойств фиги он пришел ко мне мрачнее тучи. «Ну и что с того, что я мастерски обработал летчика по телефону? — спросил он меня прямо с порога. — Когда мы с ним встретились глаза в глаза, то через несколько минут беседы все вернулось на круги своя. Он не стал работать в моей компании. А знаете, почему так произошло? Потому что во время очной беседы я видел перед собой braveго полковника, привыкшего распоряжаться людскими жизнями; он же перед собой видел актера-неудачника. Он понял, что во время вчерашнего разговора по телефону я его попросту «взял на понт». Летчик стал разговаривать со мной нехотя, «через губу», и мне едва удалось его спонсировать, то есть упросить взять на пробу продукт нашей компании, естественно, бесплатно».

«Вы договаривались о следующей встрече?» — спросил я. «Да, — ответил сетевик. — Этот человек обещал, что сегодня он скажет, понравился ли ему спонсирован-

ный продукт или нет. Но я не хочу ему звонить, боюсь, что он даже не стал пробовать им пользоваться, а выбросил в мусорный бак». «Звоните и договаривайтесь о встрече», — скомандовал я голосом, не терпящим выражения. — А после я расскажу вам, что надо сделать, чтобы при следующем свидании летчик видел в вас не актера-неудачника, а вершителя его судьбы». Собеседник сложил пальцы левой руки в кукиш, правой рукой снял телефонную трубку, прижал ее к уху плечом и освободившейся рукой набрал номер, затем железным голосом назначил время встречи. Когда разговор зашел о месте делового свидания, по ту сторону провода было сказано предложение провести его на даче отставного полковника.

«Ну и какой смысл мне ехать на эту дачу?» — спросил меня Андрей Маркович, когда положил трубку. Он тем самым намекал, что пришел черед открыть ему таинственный метод возобладания над людьми. Я понял, что этот час действительно настал.

«Андрей Маркович, — обратился я к сетевика. — Когда вы вновь будете разговаривать непосредственно с отставным полковником, то непосредственно перед началом беседы и несколько раз во время ее мысленно произнесите фразу, обращенную к собеседнику: *«Поцелуй меня в задницу»*. Андрей Маркович просто покатился со смеху: идея ему понравилась, однако он попросил меня для подстраховки находиться поблизости, когда будет «таким образом» беседовать с отставным полковником.

Дача бывшего летчика оказалась небольшой хибаркой на берегу моря. Стояла жара, и находиться в крохотном закрытом помещении не представлялось возможным. Двое мужчин — сетевик и летчик —

уединились под импровизированным тентом, а я остался поодаль в тени увитой плющом изгороди. Голосов я не слышал, но отчетливо видел фигуры беседующих. Наблюдая их диалог со стороны, я обратил внимание на изменившуюся осанку сетевого: в жизни он сутулился, а здесь его плечи распрямились, в жестах появилась вальяжность, и всем видом он демонстрировал, с одной стороны, неуважение к собеседнику, а с другой, трогательную заботу о нем. Так выглядит мэтр, который делится со своими воздыхателями секретами восхождения к процветанию и славе, видя, как последние трепетно ловят каждое оброненное им слово.

Отставной полковник в начале беседы и впрямь сидел в позе, демонстрировавшей неуважение к собеседнику, — нога на ногу, сомкнутые на затылке кисти рук. Но не прошло и пяти минут аудиенции, как он положил локти на колени и весь вытянулся, как струна, навстречу Андрею Марковичу. Последний уже несколько раз многозначительно показал на часы, давая понять, что встреча окончена. Его собеседник верно-подданнически касался его локтя, каждый раз прося задержаться. Наконец, мой подопечный решительно встал и, проигнорировав очередную попытку его задержать, не оборачиваясь пошел туда, где я ждал его. Полковник прокричал ему вслед: «Вы разрешаете мне подъехать к вам завтра в офис?» Андрей Маркович даже не удостоил его ответа.

Когда мы остались одни, сетевик, пожав плечами, сказал: «Не пойму, что произошло. Вчера я боялся отставного полковника, а сегодня учил его жить, наставлял, как мальчишку. Откуда во мне вдруг взялось столько уверенности?» «А вы мысленно произносили “магическую

фразу?» — поинтересовался я. «Еще бы, каждые пять минут!» — отреагировал сетевик.

«Таким образом вы поддерживали в себе ощущение превосходства над летчиком на протяжении всей беседы.

НЕЛЬЗЯ ПРЕДПРИНИМАТЬ ПОПЫТКУ ЗАВЛЕЧЬ ЧЕЛОВЕКА НА НУЛЕВУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ, ЕСЛИ ВЫ НЕ ЧУВСТВУЕТЕ В ЭТОТ МОМЕНТ СВОЕГО ВНУТРЕННЕГО ПРЕВОСХОДСТВА НАД НИМ».

ГЛАВА 3

ПОДГОТОВКА К НУЛЕВОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Перед тем как выйти из машины и попрощаться, Андрей Маркович задал мне вопрос: «*Почему люди, приглашенные на презентацию, оказавшись в моем офисе, испытывают ко мне недоверие?*» Во взглядах пришедших я читаю настороженность, словно они видят перед собой плута, который или обманом отнимет их деньги, или заставит бесплатно на себя работать. А ведь я преследую обратную цель — согласно законам сетевого маркетинга я даю этим людям шанс начать новую, куда более успешную жизнь, чем та, что была у них прежде. Но мне не верят. Поэтому, оказавшись под недоверчивыми взглядами пришедших, я испытываю неловкость и свожу нулевую презентацию к тому, что оправдываюсь, что я честный, и бизнес, в который я вас приглашаю, тоже честный. Но лидер не должен оправдываться, он должен уверенно вести за собой, а не получается. Не могу понять, в чем причина настороженности впервые пришедших в мой офис людей и как разрушить эту стену недоверия?»

— Чтобы понять причину этого явления, надо опять апеллировать к генно-исторической памяти человека, — ответил я. Кивком головы Андрей Маркович показал, что он готов слушать дальше. Я продолжал: —

Вспомните себя в тот момент, когда вы оказались в незнакомом ранее помещении, например в купе поезда или гостиничном номере. Что вы испытываете?

— Я испытываю дискомфорт, тревогу, — ответил собеседник.

— А что вы чувствуете по отношению к тем людям, которые находятся с вами рядом? Какие мысли одолевают вас? — не унимался я.

— Я недоверчиво отношусь к ним. Мне кажется, что кто-то из них может украсть мои документы, кто-то — вещи, а кто-то — деньги.

— И что вы делаете?

— Прячу все, что у меня есть ценного, как можно надежнее.

— Это и есть проявление генно-исторической памяти, — пояснил я. — Давным-давно наши пращуры находили себе пропитание охотой. У человека, как, впрочем, и у хищного зверя, была территория, на которой он охотился — один или вместе со стаей. На этой территории он ощущал себя хозяином, то есть испытывал чувство защищенности и комфорта. Но если первобытный человек оказывался на незнакомой территории, то он уже не ощущал себя комфортно, поскольку это была территория, на которой, возможно, охотилось другое племя людей. Находясь на незнакомой земле, человек всегда был настороже — он вздрагивал от каждого шороха, видел угрозу в каждом встреченном человеческом существе.

Прошли столетия, а память о том, как вести себя в незнакомом месте, живет в нас на генном уровне. Поэтому мы настороженно относимся к людям, которых встречаем на чужой территории.

А теперь мысленно встаньте на место тех людей, которых вы пригласили к себе на нулевую презента-

цию. Чем для них является ваш офис, в котором они оказались впервые?

— Незнакомой и чужой территорией.

— А кто на этой территории, образно говоря, «охотится», то есть зарабатывает себе на пропитание?

— Конечно, я.

— Тогда какие ощущения пробуждает в людях их генно-историческая память?

— Настороженность по отношению ко всему, что происходит в офисе, ожидание угрозы здоровью, жизни, кошельку и т. д.

— Теперь вам понятно, почему люди, пришедшие на нулевую презентацию, испытывают не радость от открывающихся возможностей, а тревогу, почему они видят в пригласившем их человеке не заботливого друга, а коварного врага?

Андрей Маркович утвердительно покачал головой в ответ и подавленно произнес:

— Все понятно.

После продолжительной паузы он спросил:

— А есть ли способы воздействовать на пришедших с целью убрать из их душ недоверие и враждебность?

— Конечно, есть, — ответил я и, решив окончательно заинтриговать сетевика, добавил: — Этот способ, Андрей Маркович, вы знаете сами.

Собеседник удивленно взметнул брови вверх.

— Вспомните, — взялся я подсказывать, — что вы перво-наперво делаете, оказавшись в купе после того, как разложили вещи?

— Я могу выпить минеральной воды или заказать чай у проводника, могу поесть, если голоден.

— То есть перво-наперво вы едите.

— Да, ем.

— А теперь вспомните, что происходит с вашим душевным состоянием после того, как вы поедите.

— Я становлюсь увереннее. Я обживаюсь. Одним словом, после принятия пищи мне становится комфортно на этой незнакомой территории.

— А как вы теперь относитесь к окружающим людям, особенно если они поели вместе с вами?

— Я больше не вижу в них угрозы. Я доверяю им.

— Вы будете прятать от них свои вещи, деньги, документы?

— Да, ну что вы! Напротив, я попрошу их присмотреть за всем, что я везу, пока я буду, например, дышать свежим воздухом на промежуточной станции.

— Вот видите, какие разительные перемены произошли внутри вас после того, как вы вкусили пищу.

— Вижу, — искренне ответил Андрей Маркович. — Но что произошло?

— Произошло следующее: опять сработала генно-историческая память. *В стародавние времена человек мог есть лишь на той территории, где имел право охотиться. Если вы поели в купе или в гостинице, вы неосознанно ощущаете, что теперь вы здесь хозяин, можете беспрепятственно заниматься конструктивной деятельностью себе во благо. Поэтому страх и дискомфорт исчезают.*

— А почему я начинаю доверительно относиться к людям, особенно если кто-то из них поест со мной? — последовал вопрос.

— *Древний человек ел добычу вместе с тем, с кем вместе он ее добыл, то есть с тем, кто принадлежал к его стае. А значит, он был связан с ним одной целью.* ОН ВИДЕЛ В ЭТОМ ЧЕЛОВЕКЕ СВОЕГО СОРАТНИКА, — ответил я.

— Все понял, — перебил меня Андрей Маркович, — теперь я самостоятельно сформулирую ответ на свой же вопрос.

— **ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ЕДИНОМЫШЛЕННИКАМИ ЛЮДЕЙ, ПРИШЕДШИХ НА НУЛЕВУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ, НАДО НЕ ПОСКУПИТЬСЯ И УГОСТИТЬ ИХ ХОТЯ БЫ ЧАЕМ. ВСЛЕДСТВИЕ ЭТОГО У ПРИГЛАШЕННЫХ ИСЧЕЗНЕТ ОЩУЩЕНИЕ НАСТОРОЖЕННОСТИ, ОНИ ПЕРЕСТАНУТ ИСКАТЬ ИСТОЧНИК УГРОЗЫ, А В ПРИГЛАСИВШЕМ ИХ ЧЕЛОВЕКЕ ВМЕСТО ВРАГА БУДУТ ВИДЕТЬ СОРАТНИКА.**

— **НО ВСЕ ЭТО ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ХОЗЯИН ОФИСА РАЗДЕЛИТ ТРАПЕЗУ ВМЕСТЕ С ПРИГЛАШЕННЫМИ,** — добавил я.

— А что подавать к чаю? — спросил собеседник.

— ***В подаваемой еде должно быть как можно больше сахара*** (фруктозы, сахарозы и т. п.), — последовал мой ответ и пояснение: — Когда жаловали гости, с которыми предстояло вести трудные военные или торговые переговоры, их первым долгом потчевали именно сладостями, а уж потом приступали к сути проблемы, требующей разрешения. Проблему надо было разрешить так, как выгодно принимающей стороне, — за счет уступок партнера по переговорам. ***Сахар обладает таким воздействием на организм человека, что делает его податливым на уступки.***

РАБОТНИКАМ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА ТРЕБУЕТСЯ, ЧТОБЫ ЛЮДИ, ПРИШЕДШИЕ К НИМ НА НУЛЕВУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ, СОГЛАШАЛИСЬ РАБОТАТЬ В КОМПАНИИ ПО УСТАНОВЛЕННЫМ В НЕЙ ПРАВИЛАМ. ДЛЯ ЭТОГО ПРИШЕДШИХ НАДО НАКОРМИТЬ СЛАДКИМ, А УЖЕ ЗАТЕМ ПРИСТУПАТЬ К РАБОТЕ С НИМИ.

ГЛАВА 4

КАК ЗАВОЕВАТЬ ВНИМАНИЕ

— Значит, такие пироги, — с порога начал свой рассказ Андрей Маркович, когда мы сутки спустя встретились вновь. — На презентацию бывший летчик пришел. Но на этой встрече присутствовало еще два человека: женщина средних лет, которую уволили с работы по сокращению штата, и одна пикантная дамочка. Вот о ней отдельный рассказ. Именно она свела на нет все мои старания. Дамочка не производила впечатления человека, ищущего заработка. Она хорошо одета, ухоженна, на правой руке обручальное кольцо. У меня сложилось впечатление, что она ходит на подобные мероприятия, просто чтобы не умереть от скуки.

Я и впрямь организовал в своем офисе небольшой фуршет, прежде чем начать презентацию, предложил пришедшим на выбор кофе или чай со сладким печеньем. Бывший летчик и потерявшая работу женщина обрадовались и, поев, образно говоря, «оттаяли душой». Летчик стал дружески похлопывать меня по плечу и называть «коллегой», уволенная с работы женщина еще до начала презентации то и дело повторяла, что у нее надежда только на меня и на мою компанию. Одним словом, эти двое, хотя и пребывали первое время в состоянии настороженности, а то и враждебно-

сти, вкусив яств, стали тут же видеть во мне «соратника по борьбе за лучшую жизнь».

А вот дамочка от угощения наотрез отказалась, сославшись на то, что она бережет фигуру. И это вышибло меня из колеи. Я — профессиональный актер — стал заикаться, когда начал рассказывать о компании, в которой тружусь, об условиях работы в сетевом бизнесе. Да что там заикаться! Я стал сбиваться с мысли, то и дело посматривал на эту особу: а интересно ли ей? Скажу честно: первые десять минут и эта дамочка, и двое других присутствующих, несмотря на мое нескрываемое волнение, слушали очень внимательно. А уже потом началось!

Причем все началось именно из-за этой дамочки. Она вскоре начала зевать, откровенно поглядывать на часы, а затем вообще методично постукивать зонтиком о стул, на котором сидела. Из-за ее поведения у двух других участников презентации сложилось мнение, что я несу абсолютную чушь.

Поэтому летчик и уволенная с работы женщина тоже стали зевать, поглядывать на часы; их взгляд стал рассеянным и был направлен преимущественно в окно. У меня создалось впечатление, что *они вежливо слушают меня, но абсолютно не слышат, о чем я говорю*. Результат презентации удручающий — контракт не подписал никто.

И все из-за этой скучающей и берегущей фигуру дамочки, — не скрывая своего раздражения, подвел итог Андрей Маркович.

— Я думаю, это произошло не из-за нее, — возразил я. — Во-первых, заставить эту женщину присоединиться к чаепитию можно было следующим психологическим ходом, сказать, что какое-то выставленное

на столе угощение вы изготовили собственноручно. От самодельного печенья, варенья и прочего в славянском мире не отказывается никто, боясь обидеть угощающего. Но одной лишь состоявшейся трапезы недостаточно, чтобы все пришедшие на нулевую презентацию слушали вас, жадно ловя каждое слово. В процессе выступления оратору необходимо использовать приемы, заставляющие удерживать зрительское внимание, словно действие происходит не в офисе, а в театре.

Бывший актер удивленно взметнул брови.

— Да-да, вы не ослышались, — настаивал я, — потому что все, что происходит на нулевой презентации после чаепития, — это ТЕАТР.

Если переводить чаепитие на язык театра, то это тот процесс, когда зрители, сдав пальто в гардеробе, рассматривают фойе, увешанное фотографиями артистов, утоляют легкий голод в буфете, поудобнее усаживаются в своих креслах, то есть осваиваются в незнакомом помещении. Но для чего осваиваются — чтобы было комфортно смотреть представление, которое их ждет впереди.

Поэтому КАК ТОЛЬКО ОРГАНИЗАТОР ПРЕЗЕНТАЦИИ ВСТАЛ ИЗ-ЗА ОБЩЕГО СТОЛА И СЕЛ ПЕРЕД ПРИГЛАШЕННЫМИ ИМ ЛЮДЬМИ, ЗАГОВОРИЛ О ПРЕДСТОЯЩЕЙ РАБОТЕ, ПРЕДСТАВЛЕНИЕ НАЧАЛОСЬ.

С этого момента организатор презентации находится на сцене, а приглашенные им люди — зрители в партере. Поэтому взаимоотношения человека «на сцене» и людей «в партере» будут строиться по законам сценического искусства.

Каковы они, эти законы?

ПЕРВЫЕ ДЕСЯТЬ МИНУТ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ВСЕ ПОГЛОЩЕНЫ НОВИЗНОЙ РАЗВОРАЧИВАЮ-

ЩЕГОСЯ ПЕРЕД НИМИ ЗРЕЛИЩА. ИНТЕРЕС «ПАРТЕРА» НА ЭТОМ ОТРЕЗКЕ ВРЕМЕНИ ОБЕСПЕЧЕН.

— Если оратор не может справиться с охватившим его волнением, заиканием, проглатыванием слов, сбивается с мысли, пусть не пугается, потому что ПЕРВЫЕ ДЕСЯТЬ МИНУТ НА ЭТО НИКТО НЕ ОБРАЩАЕТ ВНИМАНИЯ.

Традиции русского театрального искусства уходят своими корнями в такой эффект, как СОПЕРЕЖИВАНИЕ, — продолжал рассказывать я. — Что такое ЭФФЕКТ СОПЕРЕЖИВАНИЯ?

Это акт, когда зритель мысленно переносит себя в находящийся на сцене образ и проживает в облике с этого образа те ситуации, на которых построена фабула театрального действия.

Мы плачем, смеемся, учимся, переосмысливаем собственную жизнь, когда смотрим спектакль или фильм, потому что мы проживаем еще одну жизнь, только в обличье сценического героя.

А теперь главный вопрос: в каком случае мы проживаем эту жизнь? То есть когда возникает эффект сопереживания?

ЭФФЕКТ СОПЕРЕЖИВАНИЯ ВОЗНИКАЕТ В ТОМ СЛУЧАЕ, КОГДА В ГЕРОЕ, НАХОДЯЩЕМСЯ НА СЦЕНЕ, ЗРИТЕЛЬ ЧАСТИЧНО ИЛИ ПОЛНОСТЬЮ УЗНАЕТ СЕБЯ.

— Это мне известно, — ухмыльнулся бывший актер. — Так учат в театральном институте.

— Тогда непонятно, почему вы не заставили пришедших людей жадно ловить каждое ваше слово, — огрызнулся я.

— Молчу, молчу, — стушевался собеседник.

— Что вы говорили собравшимся на презентации?

— Я поведал о продукции, продаваемой моей компанией. Рассказал о преимуществах сетевого бизнеса перед другими видами коммерческой деятельности.

— И ваш рассказ не пробудил в слушателях ни внимания, ни участия?

— Нет, не пробудил, — подтвердил актер.

— Этого и следовало ожидать, — констатировал я. — ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ, ЖЕЛАНИЕ ЧТО-ТО ИЗМЕНИТЬ В СВОЕЙ ЖИЗНИ БУДУТ ИМЕТЬ МЕСТО ТОГДА, КОГДА СЛУШАЮЩИЕ ВАС ЛЮДИ ПОЧУВСТВУЮТ, ЧТО, РАССКАЗЫВАЯ О СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ, ВЫ РАССКАЗЫВАЕТЕ О НИХ САМИХ.

— Я полностью согласен с вами, — ответил собеседник. — Но откуда я могу что-то знать об абсолютно незнакомых людях?

— А из их же собственных слов, сказанных за чашкой чая, — подсказал я. — Советую хитроумно использовать чаепитие для сбора информации о пришедших на презентацию людях. Пусть каждый что-нибудь расскажет о себе. Эти штрихи биографии сослужат вам великую службу!

Я хотел было подробно рассказать о том, какую именно службу сослужит пусть незначительная, но все-таки информация, полученная о сидящих рядом с тобой людях, но Андрей Маркович перебил меня.

— Я все понял, — сказал он, — удивляюсь, как я сам не сумел до этого додуматься. Ведь я же полжизни провел в театре. Обещаю, что при первом удобном случае добьюсь стопроцентного внимания аудитории.

Прошло несколько дней, прежде чем бывший актер, а ныне сетевик, заглянул ко мне вновь.

— Докладываю, — начал он, уютно устроившись в кресле. — На нулевую презентацию ко мне пришли четыре человека. Я захватил с собой варенье из кизила, ягода и впрямь была сварена мной собственноручно. Об этом я заявил во всеуслышание. В результате ни один из приглашенных не посмел отказаться от предложенного мной угощения, хотя двое пришедших пытались было это сделать — один страдал избыточным весом, второй — диабетом. Но, услышав, что варенье — «авторское», они перестали настаивать, что сладкое им противопоказано, и умяли по розетке.

В беседе за чашкой чая я старался поменьше говорить сам, а, напротив, провоцировал говорить пришедших. И не просто говорить, а дать информацию о себе. Из первой приглашенной удалось выдать, что она долгое время работала в управлении культуры. Вторая вскользь сказала о себе, что разошлась с мужем. Третья, когда пыталась отказаться от предложенного мною угощения, проронила, что больна диабетом. Четвертый был мужчина, который за чаепитием сказал, что за долги вынужден был отдать свой любимый автомобиль марки BMW и очень о нем тоскует. Это было все или почти все, что мне удалось узнать о пришедших ко мне людях.

Когда чаепитие закончилось, я начал рассказ об истории нашей компании, о предлагаемых нами продуктах, об условиях работы в сетевом бизнесе, словом, повел себя так, как меня учил проводить нулевую презентацию мой вышестоящий спонсор. Приблизительно десять минут меня слушали внимательно, сосредоточенно, с интересом разглядывали, как я одет, как выгляжу и т. д. Затем, как и в предыдущий раз, интерес стал угасать. Кто-то из приглашенных стал смотреть в окно, кто-то методично

отстукивать ритм каблуком, кто-то поглядывать на часы, всем своим видом показывая, что и здесь надолго не задержится. Ситуация повторялась вновь. Такое поведение слушателей в прошлый раз повергало меня в отчаяние. Но после нашей беседы я уже знал, как вновь завладеть зрительским вниманием: *людям надо было дать почувствовать, что все, что я здесь рассказываю, я рассказываю о них.*

Да, я согласен, что всем пришедшим глубоко наплевать на мою компанию, на мой бизнес, на меня, *но на самих себя они наплевать не могут!*

Поэтому в рассказ о сетевом маркетинге я немедленно вставил деталь, что сам долгое время работал в области культуры, а конкретно в театре, но не смог на эту зарплату содержать семью. После этой фразы та из приглашенных, которая ранее работала в управлении культуры, тут же оторвала свой взгляд от окна и устремила его на меня. Она поняла, что все, что я сейчас говорю, я говорю и о ней тоже. Да какой пристальный, какой внимательный стал у нее взгляд!

Та женщина, которая накануне разошлась с мужем, казалось, вообще меня не слушала. Она методично отбивала ритм каблуком. Тогда я как бы вскользь сказал, что *причиной прихода в нашу компанию моего вышестоящего спонсора стала именно потеря мужа и возникшая необходимость самостоятельно содержать семью.* Дамочка, отбивавшая ритм каблуком, тут же перестала стучать и вся вытянулась, как струна, навстречу мне — так ей стало интересно, как дальше сложилась жизнь у моего спонсора.

Внимание дамы, которая демонстративно поглядывала на часы, я завоевал еще через пару минут, сообщив о том, что продукты, продвигаемые нами на рос-

сийский рынок, эффективно способствуют избавлению от диабета. (Эта женщина во время чаепития сама сказала о наличии у нее такого заболевания.) После всего услышанного она разом перестала смотреть на часы и подняла глаза на меня.

Мужчина не демонстрировал открыто отсутствия своего интереса к моим словам. Тем не менее, оказавшись в обществе одних женщин, он явно чувствовал себя не в своей тарелке, и было видно, что он скорее хочет освободиться от этого общества, нежели задержаться в нем. Это не входило в мои планы. И тогда я вслух заметил, что сам работаю среди одних женщин, да к тому же еще с неустroенными судьбами, и, хитро подмигнув мужчине, намеком дал понять, сколько плюсов есть в этой ситуации. Мужчина тут же забыл о своем дискомфорте, оживился, стал улыбаться женщинам, разглядывать их, а главное, внимательно слушать мой рассказ дальше.

Приблизительно 15—20 минут я прочно удерживал внимание приглашенных. Затем оно стало ослабевать. Снова началось поглядывание на часы, отбивание ритма каблуком, ерзание, зевки. Я решил применить тот же прием вновь. Моя презентация близилась к завершению, и надо было подводить итоги. Я стал подводить их так, чтобы разбудить интерес аудитории.

Прежде всего, вернулся к рассказу про своего спонсора. Сказал, что посредством работы в сети она нашла себе обеспеченного мужчину и вступила с ним в брак. Теперь она может позволить себе не работать, но тем не менее продолжает заниматься сетевым бизнесом, скорее для развлечения и демонстрации нарядов, нежели для заработков. Разведенная женщина опять вытянулась, как струна, и перестала стучать каблуком.

— Кстати, — добавил я, глядя на зевающего мужчину, — по случайному совпадению мой вышестоящий спонсор на днях приобрела точно такую же машину, какую вам некогда пришлось продать и которую вы мечтаете приобрести вновь. Мужчина не только перестал зевать, но даже привстал со стула и тут же стал задавать вопросы по существу работы: какой процент от реализованной продукции выплачивается дистрибьютору, какова зарплата директора, как можно быстро достичь этой должности и т. д.

Между делом я сказал, что в параллельной структуре работает женщина, которая пришла в компанию лишь потому, что хотела пользоваться нашими препаратами, помогающими при заболевании диабетом, — брать их со склада со скидкой. Сейчас она не только улучшила состояние своего здоровья, но и успешно наладила реализацию этих препаратов среди тех, с кем некогда сидела в очередях к эндокринологу. Из них же она сформировала структуру, которая дает ей солидный доход. Слушательница с вышеупомянутым заболеванием открыла сомкнувшиеся было от усталости глаза и больше их не закрывала до конца презентации.

В заключение я рассказал о себе:

— Я бывший актер — работник культурного фронта. Сейчас, работая в сетевом бизнесе, могу один содержать семью, моя жена и двое детей не работают. При этом я выразительно посмотрел на ту слушательницу, которая в прошлом была работником управления культуры. Женщина живо подвинула свой стул вперед, чтобы лучше меня слышать.

С этого момента я чувствовал себя премьерой театра. Каждое мое слово ловилось с жадностью, кое-что из сказанного просили повторить еще раз, чтобы луч-

ше понять или записать. В какой-то момент кто-то тайком утер слезу, кто-то на прощание даже обнял меня. Все это имело место лишь потому, что я так построил рассказ о своей фирме и сетевом бизнесе, что у каждого из слушавших создалось впечатление, что этот рассказ про него.

Результат был соответствующий: двое подписали со мной контракт сразу, а двое обещали основательно подумать.

ГЛАВА 5

КАК ЗАВЛАДЕТЬ ЭМОЦИЯМИ

— После вчерашнего разговора я всю ночь анализировал методы, которые использовал сам и (не без успеха!), помимо приемов, рекомендованных мне вышестоящим спонсором, я пришел к выводу, что в основе моих собственных ухищрений лежат именно законы взаимоотношения актера со зрителем. Так что, Сергей Николаевич, вы правы, когда говорите, что нулевая презентация подобна театральному действу, — начал нашу новую беседу Андрей Маркович. — Хотите, расскажу, как подписал свой первый контракт?

Мне, бесспорно, интересно было это услышать.

— Вы, конечно, в курсе, что пригласивший тебя в сетевую компанию человек советует работать первым долгом с так называемым «теплым рынком», — начал свой рассказ бывший актер, — то есть с родственниками и близкими друзьями. А один мой приятель как раз остался без работы. А главное, вот каким образом.

Он был директором и одновременно владельцем маленького колбасного заводика — производил очень качественные мясные изделия, но затем его завод облюбовала одна криминальная структура. Используя свои связи в коридорах власти, «братки» заставили директора передать им права на созданное им производство. (Его попросту подставили, и у моего друга

возникла дилемма: или четыре года отсидеть в тюрьме, или отдать завод. Он выбрал последнее.) Но этого «браткам» показалось мало. Они поставили условие: или мой приятель останется управляющим на некогда принадлежавшем ему заводе и будет обеспечивать ту же прибыль, что и раньше, или он просто умрет с голода. Это была уже бравада: «братки» давали понять, что именно они, а никто другой, будут решать, кому в нашем регионе «беситься с жиру», а кому затягивать потуже ремни. Угроза была нешуточной, но мой друг отказался. «Братки» свое слово сдержали: сколько ни пытался этот предприимчивый человек поднять голову, он тут же натыкался на противодействие «братков». Ни фирмы не смог открыть, ни на приличную работу устроиться. Накопленные деньги заканчивались.

— Или будешь работать на нас, или сдохнешь с голоду, — еще раз предупредили «братки».

Работать на людей, бесцеремонно отнявших его детище — колбасный завод, — мой друг не хотел, а вот как снова расправить крылья, не знал. Любой бизнес, создаваемый им в нашем городе, был уязвимым.

Я обратил внимание на то, что у моего приятеля имело место *накопленное душевное состояние*: он хотел восстановить справедливость, отомстить своим обидчикам и если уж не вернуть отнятый у него завод, то по крайней мере получить возможность жить достойно, в соответствии со своим трудолюбием и природными талантами, а главное, он хотел, чтобы его обидчики с горечью чувствовали, что у них руки коротки этому помешать. *Это накопленное состояние переполняло душу моего приятеля, мешало жить и поэтому требовало немедленного выхода.*

Мне в голову пришла мысль, а что, если бы моему другу открылся путь, позволяющий избавиться от *накопленного душевного состояния*, он бы, не задумываясь, ступил на него и с честью прошел бы до конца. И вдруг меня озарило. Да, криминальные структуры в нашем городе способны взять под контроль любой бизнес, любой, но только не сетевой. Я представил, как приятно будет моему другу, заработав деньги в сети, надеть дорогой костюм, сесть в роскошный автомобиль, регулярно ужинать в самом дорогом ресторане, словом, нарочито красоваться под взглядами «братков», уверенных, что только они способны решать, кому в нашем городе жить в богатстве, а кому — в бедности. Последние, конечно, наведут справки, откуда у него доходы, попытаются взять бизнес под свою «крышу», но сделать это с сетевой компанией невозможно. И тогда криминалу останется один лишь удел: грызть собственные локти в бессилии и злобе. Представляю, какое в этом случае будет торжество на душе у моего друга: он будет отомщен.

Я решил изложить этот план приятелю. Мой рассказ сопровождался гробовым молчанием слушавшего.

Так молчит театральный зал, захваченный тем, что происходит на сцене. Я закончил говорить и оставил моего друга наедине с его чувствами. В театре это было равносильно закрытию занавеса. Но я знал: **ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ ТЕАТРАЛЬНОГО ДЕЙСТВА ПРОИСХОДИТ ИМЕННО ТОГДА, КОГДА ПАДАЕТ ЗАНАВЕС. ИМЕННО ТОГДА ЧЕЛОВЕК ПРОСМАТРИВАЕТ СВОЮ СОБСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ И ПО-НАСТОЯЩЕМУ ДАЕТ ВЫХОД НАКОПИВШИМСЯ ЧУВСТВАМ, ПРИНИМАЕТ НОВЫЕ, ВОИСТИНУ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ.**

Так и произошло: уже наутро после нашего разговора мой друг позвонил мне по телефону, чтобы подписать контракт.

До этого момента у меня не было подписано ни одного контракта — одни неудачи. Поэтому я попытался осмыслить, что именно я сделал для достижения успеха.

В этот момент я как раз смотрел по телевизору какое-то американское кино, где герой, у которого убили жену, сводил счеты с теми, кто организовал это преступление. Делал он это не просто жестоко, а смачно.

«На экране фарс, — подумал я, — театральный жанр, заставляющий оправдывать собственную справедливую месть и получать наслаждение от этого. Я неосознанно использовал этот жанр для того, чтобы рекрутировать в сеть моего друга. Я организовал его эмоции так, как мне это было нужно. И тут же попытался вспомнить, как трактовали нам понятие «жанр» в театральном институте, и вспомнил.

ЖАНР — ЭТО МЕХАНИЗМ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛА, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ОРГАНИЗОВАТЬ ЭМОЦИИ ЗРИТЕЛЯ НАДЛЕЖАЩИМ ОБРАЗОМ».

— И все-таки *жанр, в котором чаще всего приходится выстраивать нулевую презентацию, — это не фарс, это мелодрама*, — продолжал размышлять Андрей Маркович, — *мелодрама построена на том, что герои, преодолевая превратности судьбы, все-таки достигают желанной цели*. Эта цель, в отличие от фарсового действия, вполне гуманна: соединить судьбу с возлюбленным, оправдать свое честное имя, найти своих детей или родителей и т. д. Именно так построены индийские фильмы или мексиканские сериалы. Я поймал себя на мысли, что неосознанно выстраиваю нулевые презен-

тации, проводимые с человеком с глазу на глаз, именно в этом жанре.

Вот, например, сегодня днем в офис нашей компании зашла женщина. У нее сгорел дом. Муж этой женщины не имел своей недвижимости и жил с ней только ради крова. Когда крова не стало, он тут же подал на развод, чтобы развязать себе руки для поиска новой супруги — конечно же с жильем.

За окном моего офиса светит солнце, плещется море: Крым — благодатный край, волшебная жизнь, из которой в одночасье выпала эта женщина ввиду злого рока и коварства мужчины. Я понимаю, что больше всего на свете она хочет вернуться в сказочный мир той жизни, которая протекает здесь, на южном берегу Крыма. Она кассир в столовой и никогда не заработает на этом месте тех средств, чтобы построить новый дом. Она ищет новый, более доходный вид деятельности, поэтому может задержаться в нашей сетевой компании, а может продолжить свои поиски дальше. Моя задача — сделать так, чтобы она осталась у нас, а конкретно чтобы она стала моим партнером первой линии. Я, видя, что передо мной женщина, неосознанно стремлюсь воздействовать первым долгом на ее эмоции. Многолетний опыт актерской деятельности подсказывает мне, как это сделать.

Театр — это замочная скважина, в которую человек подглядывает с замиранием сердца. Он плачет и смеется, потому что сопереживает тем героям, за которыми тайно ведет наблюдение, то есть мысленно ставит себя на их место. А затем, прожив ситуацию так, как ее прожили наблюдаемые им герои, пережив то, что пережили они, наблюдатель делает вывод, как ему следует поступать уже в собственной реальной жизни.

На своих нулевых презентациях я конечно же не в состоянии изображать в лицах сцены, напоминающие потенциальному дистрибьютору какие-то эпизоды из его собственной жизни. Но я в состоянии довольно красочно рассказать о чьей-то судьбе, очень напоминающей судьбу пришедшего ко мне на презентацию человека, рассказать так, что последний будет сопереживать герою моего повествования и затем, оставшись наедине с самим собой, не поймет, а именно почувствует, что ему следует поступить точь-в-точь так, как поступил герой моего рассказа.

Я знаю, что сидящей передо мной посетительнице следует рассказать, конечно, о качествах нашего товара, о преимуществах работы в сетевом бизнесе, но понимаю, что одной «технической» информации недостаточно для того, чтобы этот человек принял нужное мне решение. *Поэтому, подавая вышеописанную информацию, одновременно надо разыграть спектакль перед этой женщиной, в данном случае в жанре мелодрамы, где герой, преодолев удар судьбы и людские козни, обязательно обретает исполнение своей мечты.* ПОСТРОИВ СВОЙ РАССКАЗ ПО ТАКОЙ СХЕМЕ, Я СМОГУ ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ НЕ ТОЛЬКО НА РАЗУМ СЛУШАТЕЛЬНИЦЫ, НО, ГЛАВНОЕ, НА ЕЕ ЧУВСТВА.

Я быстро перебираю в голове все известные мне биографии сотрудников нашей компании, пока не нахожу такую, которая укладывается в жанр мелодрамы, и начинаю консультацию. Вот тот монолог, с которого началась беседа.

У женщины, которая сейчас является моим спонсором, убили мужа. Убили, потому что на нем висел огромный долг. После смерти мужчины его кредиторам удалось завладеть и недвижимым имуществом покой-

ного, выселив его вдову буквально на улицу. Женщина к тому времени уже полностью забыла навыки полученной когда-то профессии, так как много лет не работала. Она была уверена, что умрет с голоду или от простуды, которой чаще всего болеют бездомные. Ей предложили идти работать в нашу компанию, а для начала спонсировали наш продукт, тот самый, который предупреждает простудные заболевания. Женщина, избежав болезней, перенесла самый тяжелый период у нас на полуострове — зиму — и так уверилась в высоком качестве препаратов, предлагаемых компанией, что стала и очень успешным продавцом товара: своей непоколебимой убежденностью она легко развеивала сомнения, которые обычно имеют место у покупателей. Объем продаж у нее стал высоким, сформировалась структура. Появились деньги для строительства дома.

Но, как известно, строительство нельзя осуществлять без личного надзора, а для этого требуется свободное время. И вот тут эта особа снова поблагодарила Бога за то, что оказалась именно в сетевой компании. Ведь здесь есть возможность распоряжаться временем по своему усмотрению, а то и не работать вообще, если твоя структура активно работает. Используя данную особенность сетевого бизнеса, эта женщина построила себе новый прекрасный дом.

Но этот дом казался ей пустым без мужчины. Женщина была еще молода, рана от потери мужа со временем зарубцевалась, и ей вновь захотелось счастливой женской судьбы.

Да, в сетевом маркетинге работают преимущественно представительницы прекрасного пола, но возможности сетевого бизнеса позволяют вступать в контакт с понравившимся мужчиной под весьма благовид-

ным предложением: ознакомление с продукцией той компании, которую представляешь. Описанная мной женщина положила глаз на капитана туристического лайнера, красивого, умного и вполне обеспеченного человека. Такому человеку трудно было часто появляться на глаза, чтобы не прослыть навязчивой. Но мой спонсор раз за разом находила предлог встретиться с приглашенным мужчиной именно посредством ознакомления последнего с продукцией компании. Она приносила ему на пробу то крем для бритья, то крем после бритья, то профилактические препараты от заболеваний (ведь капитану нельзя заболеть в плавании). Конечно же на каждую «презентацию товара» женщина наряжалась так, чтобы мужчина мог отметить выигрышные черты ее фигуры или лица, увлечься ими и захотеть почаще видеть рядом с собой их обладательницу. Что, в конце концов, и произошло. Сейчас эта дама — «платиновый» директор компании, имеет свой дом, ждет из рейса своего любимого мужчину и воспитывает ребенка, который на днях родился у этих, пусть не молодых, но по-юношески влюбленных друг в друга людей.

— Когда я закончил свой рассказ, — продолжал Андрей Маркович, — по щекам моей слушательницы текли слезы. Я видел много раз, как люди плачут в театре на тех спектаклях, где торжествует справедливость и побеждает любовь. Пришедшая на презентацию женщина плакала именно такими слезами и даже не пыталась их скрыть. В моем рассказе совпадало множество деталей из биографий моего спонсора и той посетительницы, что сидела напротив: потеря жилья, утрата любимого мужчины. Несомненно, что слушавшая меня женщина после всех трагических событий мечтала именно

о такой улыбке судьбы, хотела именно такой развязки событий, подспудно верила в нее. *Моя презентация, проведенная в мелодраматическом жанре, укрепила в ней эту веру.*

Потом, конечно, последовал подробный рассказ о продукции нашей компании, об истории ее создания, условиях работы в ней, вообще о сетевом бизнесе. Но я видел, что нужное воздействие на посетительницу я оказал именно в начальной фазе нашего разговора. В конце беседы женщина твердо обещала в ближайшие дни подписать контракт. И сердце мне подсказывает, что свое обещание она выполнит.

ГЛАВА 6

ИСКУССТВО ПОДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

К вечеру следующего дня Андрей Маркович вызвался проводить меня на пляж. По дороге у нас завязался второй разговор о том, как подавать информацию о сетевом бизнесе, чтобы она задевала слушающего за живое.

— Вчера, Андрей Маркович, вы любопытно рассказали, как освобождать человека от накопившегося негативного состояния души, облекая рассказ в тот или иной жанр, — начал я. — В приводимых вчера примерах мужчина избавился от накопившегося желания справедливой мести, женщина — от страха навсегда потерять прежний достаток и личное счастье. На пути к избавлению оба совершили нужные вам шаги — подписали контракт, став активно работать в сети. Но в описанных случаях вы работали с такими жанрами, как фарс и мелодрама.

Но существуют и другие распространенные жанры, например ТРАГЕДИЯ, КОМЕДИЯ. Они, по вашему мнению, могут быть использованы для привлечения людей в сеть?

— Мне приходилось использовать и их, — ответил бывший актер. — Причем весьма успешно. Хотите, расскажу? Но только я начну рассказ с преамбулы.

ЖАНР ПЕРВЫМ ДЕЛОМ ОПРЕДЕЛЯЕТ ПОЗИЦИЮ ЗРИТЕЛЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К СОЗЕРЦАЕМЫМ СОБЫТИЯМ.

Комедийный жанр подразумевает, что зритель находится в том положении, когда он заведомо умнее персонажей, которые действуют на сцене.

Когда зритель смотрит комедию Н. Гоголя «Ревизор», он знает, что Хлестаков вовсе не высокопоставленный чиновник. Но этого не знают герои пьесы — обыватели уездного города. И зритель чувствует себя умнее театральных персонажей и поэтому смеется над их поступками.

Таким образом, подавая информацию о сетевом бизнесе в жанре комедии, я зарождаю в посетителе презентации чувство, что он умнее других людей, например тех, которые и не собираются работать в сети. Если посетителю важно носить в душе именно это чувство — превосходство над окружающими, — он подпишет контракт в сеть и будет активно работать в ней.

Люди, которые хотят чувствовать свое превосходство над теми, кто живет вокруг, встречаются сплошь и рядом. Но им нужен для этого повод. Таким поводом и впрямь может стать работа в сетевом маркетинге. У меня на примете была одна знакомая — бывшая одноклассница, круглая отличница. Она в школе ходила с задранным вверх носом. А вот так случилось, что в жизни ее обошли те, кто в школе не блистал знаниями: одна двоечница стала владелицей кафе, другой второгодник — директором частной гостиницы. А она, золотая медалистка, пребывала на должности рядового сотрудника в одном из научно-исследовательских институтов. В школе она привыкла чувствовать себя умнее других, но в сегодняшней реальности не имела для этого повода. Я, когда работал в театре, обратил внимание, что она приходила к нам лишь на комедийные спектакли, те, на которых можно было от души похо-

хотать, то есть наконец-то почувствовать себя умнее других людей, пусть даже находящихся на сцене. Уже работая в сети, я вспомнил это и решил, а дай-ка попробую рекрутировать свою одноклассницу, используя для этого ее стремление чувствовать себя умнее других. На первой встрече я подробно рассказал золотой медалистке, какое огромное превосходство имеет сетевик перед теми, кто работает в линейном бизнесе. Это и возможность распоряжаться собственным временем, и перспектива материально обеспечить себя в старости: перестали работать сами — работает созданная тобой структура и приносит доход. Ну и что из того, что кто-то владеет, например, гостиницей или кафе? Да, есть доход. Но это не жизнь, а сплошная головная боль. Надо всегда быть на работе, а то исполнители пустят дело по ветру или все разворуют. А в старости надо передавать дела — кому? А вдруг тот, кому передашь, неудачник или вор — что тогда? За время беседы я заговорщицки подмигивал, давая понять, что умные люди сегодня не ввязываются в традиционный бизнес. Они поступают иначе. Например, так, как поступил я.

По той сосредоточенности, с которой меня слушала бывшая одноклассница, я понял, что и впрямь нашел в ее лице такого человека, который стремится во что бы то ни стало чувствовать свое превосходство над окружающими. Я с особой силой сделал акцент на том, что, став сетевиком, моя подопечная почувствует себя умнее всех прочих людей, тех, которые связали свою жизнь не с сетевым, а с любым другим бизнесом. Если внутреннее устремление человека, который слушает мою речь, — возвыситься над людьми, я немедленно получу его душевный отклик! — размышлял я. — Все произошло в точности так, как я рассчитывал: одно-

классница ухватила за мое предложение работать в сети, как за соломинку — единственную возможность чувствовать себя умнее других. Для нее это было чрезвычайно важно, потому что она привыкла именно такой чувствовать себя с детства! Женщина, недолго думая, подписала со мной контракт.

Сидя в прибрежном кафе с Андреем Марковичем, бывшим актером, а ныне работником сетевого бизнеса, мы со звоном соединили бокалы, наполненные рубиновым крымским «Каберне», и едва ли не одновременно произнесли один и тот же тост: «За магическую силу жанра!», а уже затем подвели итог наших многодневных бесед.

МЫ, СЛАВЯНЕ, ЖИВЕМ НЕ ПОДДЕРЖАНИЕМ ТЫСЯЧЕЛЕТНИХ ТРАДИЦИЙ, КАК ЖИВЕТ ВОСТОК, И НЕ КУЛЬТОМ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ, КАК ЗАПАД, МЫ ЖИВЕМ РАДИ СВОИХ ЭМОЦИЙ. ТОТ, КТО УКАЖЕТ СПОСОБ, КАК ДАТЬ ИМ ВЫХОД, ЗА ТЕМ МЫ ЧАСТО И СЛЕДУЕМ.

Ночь. Лунная дорожка на воде. Плаваем с Андреем Марковичем далеко за буйками. Атмосфера немного сказочная, немного зловещая, и у меня невольно зреет вопрос.

— А приходилось ли вам использовать в целях рекрутирования человека в сеть жанр *трагедии*?

— Конечно, — отвечает Андрей Маркович, и мы не спеша плывем по ночному морю, стараясь не издавать всплесков, чтобы лучше было слышно друг друга.

— Чтобы понять, как именно это сделать, давайте сначала рассмотрим, какие чувства вызывает в человеке жанр трагедии, — говорит бывший актер. — *Это смирение перед роком, принятие событий такими, какими они приходят к нам независимо от наших устремле-*

ний. А главное, что после роковых событий надо найти в себе силы жить в новых, навязанных судьбой обстоятельствах.

— Возьмем, например, трагедию «Ромео и Джульетта» Шекспира, — продолжает размышлять актер. — Гонец от монаха не успевает предупредить юношу, что его возлюбленная не умерла, а уснула. Тот у гроба девушки кончает с собой. Девушка, проснувшись, видит мертвого избранника и тоже сводит счеты с жизнью. Роковая случайность, и две молодые жизни навсегда загублены.

— Кошмар, да и только! Неужели можно вдохновить работать в сети, поведав что-то в подобном жанре? — не удержался я, чтобы не спросить.

— Можно, — отвечает Андрей Маркович. — *Ведь после смерти главных героев пьесы Шекспира остаются родители этих героев, их друзья. Они должны начать жить в новых обстоятельствах уже без двух прекрасных влюбленных. Но после потрясения жить трудно: все время хочется разобраться, почему так несуразно все произошло. Это попытка продолжать жить в старых обстоятельствах. Но она бессмысленная. Цель трагедийного жанра — заставить человека жить в новых обстоятельствах, сделав из всего произошедшего надлежащие выводы.*

Увидев замешательство на моем лице, Андрей Маркович предложил:

— Давайте, я расскажу пример из собственной практики. У меня есть приятель, бывший капитан небольшого рыболовецкого судна. Несколько лет назад он захотел, чтобы его суденышко стало эталоном во флотилии. Выдраил его, отремонтировал, покрасил, но произошло непредвиденное. Компания, которой принадлежало судно, стала испытывать материальные затрудне-

ния. Она решила поправить дела путем продажи части имущества. Легче было бы продать то судно, которое имело товарный вид. Такое судно было одно! Оно и было продано. Так по насмешке судьбы мой приятель остался без корабля, а значит, и без работы. Сидит дома и не понимает: за что судьба с ним так поступила? И вернуть ничего нельзя, и начать жить заново не может! Трагедия? Да, трагедия.

В то время я активно работал с «теплым рынком», то есть вовлекал в сеть родственников и знакомых. Мой взгляд упал на капитана без судна. Я подумал: с моим другом такой удар судьбы имеет место впервые. Он не знает, что делать. Дай-ка я подскажу ему, как начать жить заново, но подскажу так, чтобы заставить этого человека совершить нужные мне шаги. А как подсказать? Очень просто: расскажу реальную историю, такую, где, во-первых, тоже присутствует элемент трагедии, а во-вторых, похожую на его собственный жизненный катаклизм. Я знал, что в нашей компании работает человек, с которым буквально произошло следующее. Он, командир небольшого крейсера, был списан на берег, и не за проступок, а лишь потому, что кое-кто из его высокопоставленных флотских начальников очень крупно проиграл в карты, не мог расплатиться и вынужден был сдать на металлолом целый корабль. Удар судьбы для морского офицера, да еще какой! А главное, как все произошедшее похоже на собственную жизнь моего приятеля! Командир был потрясен. Он не понимал, что произошло, не знал, как ему жить на берегу. Чем кормить семью? Он пытался добиться справедливости, писал рапорты с просьбой вернуть его на боевой корабль. Он хотел восстановить все, как было. Не получилось ничего. От безысходно-

сти он попал в сетевой бизнес. Отсутствие денег заставило взяться за дело, и результат превзошел все ожидания. Так бывший морской офицер нашел себя в новом качестве преуспевающего сетевого. Сейчас он богатый, независимый, перспективный. Офицер не жалеет, что внезапный удар судьбы заставил его уйти с флота. Сейчас он любит повторять, что если бы у него была еще одна жизнь, в ней он сразу же начал бы работать в сети. Резюме: герой моего рассказа смирился перед роком — потерей корабля — и поставил цель найти себя в новых обстоятельствах, что ему и удалось сделать.

Об этой реальной человеческой судьбе я и поведал своему приятелю.

Три недели я его не видел. Когда он наконец пришел, то сразу заявил, что готов подписать со мной контракт.

— До встречи с тобой я бессмысленно тратил время, пытаюсь отстоять право работать во флоте, — сказал он. — После встречи я понял, что следует просто принять удар судьбы и начать строить жизнь в новых обстоятельствах.

— Вот так используется жанр трагедии в процессе презентации, — подвел итог Андрей Маркович.

А теперь общий итог.

В СИЛУ ЖИЗНЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ЧЕЛОВЕК ИМЕЕТ ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТЬ К ТОМУ ИЛИ ИНОМУ ЭМОЦИОНАЛЬНОМУ СОСТОЯНИЮ. ДАТЬ ВЫХОД ЕГО ЭМОЦИЯМ МОЖНО, ИСПОЛЬЗУЯ ЗАКОНЫ ЖАНРА, ПРИ ПОДАЧЕ НЕОБХОДИМОЙ ИНФОРМАЦИИ О ТОВАРЕ И УСЛОВИЯХ РАБОТЫ В СЕТИ. ОСВОБОДИВШИЕСЯ ЭМОЦИИ НАПРАВЯТ ЧЕЛОВЕКА РАБОТАТЬ В ТУ КОМПАНИЮ, КОТОРУЮ ВЫ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ.

ГЛАВА 7

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Мы расстались в прекрасном расположении духа после такой содержательной и полезной беседы. Однако на следующий вечер Андрей Маркович пришел ко мне мрачнее тучи.

— И на старуху бывает проруха, — раздосадованно сказал он. — Вот вчера я, не стесняясь, хвастался, как мне удавалось подписать с человеком контракт, дав ему возможность избавиться от накопившегося в нем душевного состояния. А сегодня я столкнулся с тем же самым накопленным душевным состоянием и ничего не смог сделать. Я встретил на улице знаете кого? Того самого отставного летчика. Подошел, вновь предложил работу и услышал в ответ, что я, проходимец, хочу затянуть его в финансовую пирамиду, услышал, что я враг народа, поскольку способствую вывозу денег с родины, компания, в которой я работаю, зарубежная. Мой собеседник пообещал, что сделает все, чтобы нашу компанию закрыли в самый кратчайший срок, а всех дистрибьюторов пересажали в тюрьмы. Когда я пытался привести ему контраргументы, он даже не хотел слушать, а набрасывался на меня с новой силой. Он кричал, что наш городок маленький и весь напичкан сетевыми компаниями — у людей просто голова кругом идет от обилия таких предложений, какое сделал

ему я. При этом отставной полковник то и дело хватался за то место, где у него не так давно висела кобура, а в ней пистолет. Если бы и сейчас при нем было оружие, то, честное слово, он бы меня застрелил. В бывшем летчике накопилась агрессия. Что послужило тому причиной, я знать не мог. А значит, сообразить, как строить беседу, не мог тоже. Поэтому я не стал выслушивать гадости, развернулся и пошел прочь.

— И напрасно, — высказал я свое мнение.

Брови Андрея Марковича удивленно взметнулись.

— Вы хотите сказать, — спросил он, — что я должен был это стерпеть?

— Если вы — профессионал в своем деле, то да, вы должны были стерпеть, — твердо ответил я. Недоумение собеседника усилилось, поэтому я пояснил: — Вы ведь и по себе знаете, что случайное событие, нанесенная обида или пустое подозрение способны порой вывести из равновесия: переполнить злобой, затуманить глаза, что временно перестаешь объективно видеть окружающий мир, людей и даже собственную выгоду. Это тоже *накопленное душевное состояние*. Неадекватное восприятие действительности будет иметь место до того самого момента, пока не выбросишь наружу накопившуюся отрицательную энергию, а попросту говоря, «не спустишь на кого-нибудь собаку». Кто станет громоотводом, диктуют обстоятельства. Сегодня обстоятельства сложились так, что для бывшего летчика таким громоотводом стали вы. Можно предположить, что за те дни, когда вы не виделись, отставной полковник посетил еще одну презентацию какой-нибудь недобросовестной сетевой компании, почувствовал, что едва не стал жертвой обмана, рассвирепел, и тут ему подвернулись вы. Вот он и стал хвататься за то место, где у него всегда висела кобура.

Подчеркиваю, если вы профессионал в своем деле, то были просто обязаны выслушать весь набор нареканий этого человека, чтобы хладнокровно дождаться того момента, когда вся его негативная энергетика выйдет наружу. Потому что только с этой минуты человек становится способным объективно воспринимать мир вокруг себя, и не только поэтому.

Теперь я вам открою свои профессиональные тайны, как вчера вы мне открыли свои. Если ко мне на прием приходит человек, ранее столкнувшийся с моим недобросовестным коллегой и сильно рассвирепевший в результате этого столкновения, я первым долгом даю ему возможность беспрепятственно излить все, что в нем накопилось отрицательного по отношению к психологам, экстрасенсам, целителям, писателям и прочим. Подчеркиваю: *я ни в коем случае не перебиваю говорящего, а уж тем более не стараюсь его переубедить*. Почему я так делаю?

Первая причина: несогласие с обиженным усугубляет обиду последнего и вновь генерирует в нем агрессивное состояние души — спор может продолжаться до бесконечности. Но время моего общения с клиентом ограничено. За это время я должен оказать ему помощь. При отсутствии последней он вправе отказаться от оплаты. Есть и вторая причина. Обиженный человек начинает что-то понимать только тогда, когда без остатка выскажет свою обиду, а вместе с обидой он лишится заряда энергии. Высказав все, накопившееся в душе, он «сдуется» как воздушный шар, у него просто не будет сил возражать мне, когда я начну приводить аргументы в свою пользу. Абсолютно не встречая сопротивления, я в эту минуту могу убедить его в чем угодно. Поэтому скажу честно: клиент, который пред-

варительно «сбросит негатив», в дальнейшем усваивает мои советы лучше, чем тот, кто накопил претензии к представителям нашей профессии, но держит их в себе. Тот, кто «высказался по полной программе», в дальнейшем быстрее достигает требуемых результатов на основании моих советов, а затем становится самым рьяным пропагандистом моего метода работы. Поэтому для удачного рекрутирования дистрибьюторов я рекомендую вам, Андрей Маркович, прислушаться к следующему совету.

СТОЛКНУВШИСЬ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ, СЕТЕВИК ДОЛЖЕН, НЕ ВСТУПАЯ В ПОЛЕМИКУ, ВЫСЛУШАТЬ ИХ ДО КОНЦА И, ЛИШЬ КОГДА СОБЕСЕДНИК ВЫСКАЖЕТСЯ, ВНОВЬ ПРОДОЛЖАТЬ ПРИВОДИТЬ СВОИ АРГУМЕНТЫ.

После моих слов Андрей Маркович обещал подумать, сказал, что прощается на несколько дней, так как завтра уезжает создавать структуры в другие украинские города, еще не охваченные деятельностью его компании.

ГЛАВА 8

РАБОТА С ЗЕРКАЛОМ

Прошла неделя, на протяжении которой я ни разу не видел хозяина квартиры, которую снимал. Но вот Андрей Маркович появился вновь.

— Я хочу доложить, как во время вояжа использовал подсказанный метод работы с возражениями, — сказал он. — Я поехал организовывать свои структуры в два города на юге Украины, в Кривой Рог и Донецк. В Кривом Роге мне опять попался человек с накопившейся внутренней агрессией по отношению к сетевому бизнесу, ну точь-в-точь отставной летчик из нашего городка. В этот раз я, не перебивая, слушал его претензии, не ушел прочь, как в прошлый раз, не возражал и не пытался ничего объяснять. Мой криворожский оратор сильно смутился тем вниманием, с которым я слушал его монолог, и под занавес из последних сил закричал, что когда он придет к власти на Украине, то будет таких, как я, топить в Черном море. А дальше, в точном соответствии с вашими словами, он «сдулся как воздушный шарик» и затих. Наступила пауза. Чтобы хоть как-то заполнить затянувшееся молчание, я начал механически пересказывать тот текст о полезных качествах предлагаемого моей компанией продукта, о преимуществах работы в сетевом бизнесе, который я хотел было произнести полчаса назад и который был пре-

рван гневной речью моего собеседника. Признаюсь честно: я произносил слова, а сам ждал, что мне опять будут грозить утопить в Черном море. К моему удивлению, теперь человек слушал молча, явно вдумываясь в смысл предложения, которое я ему делал. Глаза его из невменяемых, разъяренных постепенно становились умными и даже лукавыми. Он не только дослушал меня до конца, не перебивая и не поддакивая, он еще съездил со мной в импровизированный офис, принял спонсированный продукт, задал два-три вопроса по существу и, попросив мои координаты, пообещал все обдумать. Не успел я и чашки кофе выпить — звонок. Мой собеседник выражает желание работать в нашей компании. В конце телефонной беседы он добавил, что имел отрицательный опыт общения с сетевой компанией — внес вступительный взнос, а компания растворилась, — и извинился за те слова, которые сначала сгоряча наговорил мне.

— Вообще же, — продолжал свое повествование Андрей Маркович, — работа в Кривом Роге прошла у меня на редкость успешно. А вот в Донецке, наоборот, полный провал.

Не пойму, в чем дело? В обоих городах я пытался построить структуры. Все делал по одинаковой схеме. В Кривом Роге мне все удалось, а вот в Донецке у меня не было даже желания работать — создалось ощущение, что Донецк — заколдованный город. Ну в самом деле, что за чертовщина? Я просыпаюсь в гостинице свежий, полный сил, привожу себя в порядок, только собираюсь выйти из номера, как весь мой кураж мгновенно исчезает. В итоге я работаю спустя рукава, и результат соответствующий.

— А в Кривом Роге такого не было? — уточнил я.

— Нет, не было, — ответил Андрей Маркович. — Я тоже жил в гостинице, тоже просыпался утром бодрым и жизнедеятельным, но таким я оставался в течение дня. И результат — созданная мной структура.

Чтобы разобраться в ситуации, я предложил Андрею Марковичу до мелочей восстановить свое утро в каждом из городов — от пробуждения в номере гостиницы до выхода на работу.

— Я встаю, принимаю душ, надеваю чистое белье, затем слегка подглаживаю пиджак и брюки, *рассматриваю себя в зеркале: насколько я выгляжу респектабельно, захотят ли люди быть таким, как я? Захотят ли они следовать за мной по жизни? На семинарах нас учили ловить в зеркале свой взгляд, чтобы убедиться, что он излучает задор и непоколебимую уверенность в выбранном тобой пути.*

Я, кажется, понял, в чем дело, и попросил уточнить:

— Вот вы говорите, что изучали свой взгляд в зеркале, прежде чем приступить к работе. Вы и впрямь в гостиницах обоих городов это делали?

Андрей Маркович погрузился в воспоминания, а затем твердо ответил:

— Нет, в Кривом Роге в гостиничном номере зеркала не было, и в свой взгляд накануне рабочего дня я не всматривался. Я поступал иначе: *накапливал внутри себя необходимый душевный градус*, а затем выходил в город, вскользь оценив, как я выгляжу, в зеркале фойе. А вот в Донецке, наоборот, зеркало в номере было огромное, во весь рост. Перед тем как уйти, я рассматривал в него всего себя с ног до головы, а затем еще подходил вплотную, чтобы встретиться в нем со своим взглядом, полным задора и уверенности.

— *И после этой встречи с отражением своих глаз в зеркале вся накопленная за ночь энергия разом исчезала, а вместе с ней и кураж. И вы, вялый и безвольный, отправлялись в город делать свои дела, — сделал предположение я.*

Удивлению Андрея Марковича не было предела.

— Откуда вы это про меня знаете? — спросил он.

— Это я знаю не про вас, а про всякого человека, который надолго встретится в зеркале со своим взглядом, особенно если последний излучает энергию.

Мир зеркала — очень коварный мир, в него нельзя посылать свой психоэнергетический импульс, если не хочешь тут же его потерять. Можно пристально рассматривать в зеркале свою фигуру, одежду, детали лица, можно рассматривать свои глаза: какого они цвета, формы, как на них положен макияж (если речь идет о женщине), НО НИКОГДА НЕЛЬЗЯ ОЦЕНИВАТЬ ПОСРЕДСТВОМ ЗЕРКАЛА ТОТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ИМПУЛЬС, КОТОРЫЙ ИЗЛУЧАЕТ ВАШ ВЗГЛЯД. Направив этот импульс на зеркальную поверхность, вы мгновенно распрощаетесь с энергией, которую накануне аккумулировал ваш организм.

Убедиться в том, что, отправляясь на нулевую презентацию, вы излучаете задор и уверенность, можно только посредством оценки своего внутреннего состояния без визуального подтверждения. Только тогда этот задор и уверенность вы донесете в сохранности до нужного человека.

— В Кривом Роге вам удалось донести до людей свой энергопотенциал, был результат — удача, в Донецке этот потенциал вы растеряли, в итоге — фиаско.

Андрей Маркович извлек урок из всего произошедшего с ним в двух украинских городах и с тех пор, по его

словам, отправляясь на деловые встречи, рассматривал в зеркале только собственный внешний вид: одежду, лицо, прическу, избегая встретить на отражающей поверхности свой задорный победоносный взгляд.

Но однажды он изменил этому правилу, а затем рассказал мне, с какой целью он это сделал. Его рассказ показался мне чрезвычайно любопытным, и я считаю нужным пересказать его читателям.

— В мое отсутствие у меня вскрыли летнюю дачу и унесли большое количество дорогих мне вещей. После этого происшествия я несколько дней ходил ни больной, ни здоровый — не мог работать со структурой, проводить презентации. Я не знал, как избавиться от депрессии. И тут мне в голову пришла мысль: при встрече человека со своим взглядом в зеркале последнее поглощает энергию человека. Но ведь зеркалу безразлично, какую именно энергию поглощать — положительную (в минуты душевного подъема человека) или отрицательную (в минуты его душевного спада). После кражи у меня душевный спад, в глазах отражена отрицательная энергетика — тоска и уныние во взоре. Я подумал: «Дай-ка я эту отрицательную энергию переведу в зеркальце!» *С этой целью я уставился своим потухшим взглядом в большое зеркало и стал смотреть в собственные унылые глаза. И, о чудо! Моя депрессия стала исчезать, с каждой минутой я становился все более веселым, энергичным и деятельным.* Пятнадцать минут работы с зеркалом — и я справился со своей меланхолией, с той, которая не давала мне работать в течение нескольких дней. Правда, я здорово усовершенствовал ваш метод? Мне оставалось только аплодировать бывшему актеру, а ныне работнику сетевого маркетинга.

ГЛАВА 9

КАК ОФОРМИТЬ ОФИС

— Сергей Николаевич, благодаря вам я стал читать славянские мифы, — начал нашу очередную беседу мой хозяин квартиры. — И знаете, какой у меня возник вопрос? Я то и дело натываюсь на упоминание неких «незримых сил», к которым богатырь или другой герой обращается в критическую минуту. Что это за силы?

— Чтобы объяснить природу этих сил, — ответил я, — надо окунуться в историю. Например, в старину на Руси было замечено, что с определенного возраста вполне здоровый и полный сил человек начинал больше проедать пищи, чем добывать ее. Поскольку проблема продовольствия в те стародавние времена стояла очень остро, то кормить такого соплеменника становилось невыгодно. Его уводили в лес и оставляли там на растерзание диким животным. Так продолжалось столетиями, пока чья-то умная голова не смекнула, что убивать стариков нерентабельно. Ведь за свою долгую жизнь старики накопили большое количество знаний, например какие повадки у промыслового зверя и как его лучше ловить, как заранее узнать, какой будет осень, а значит, когда убирать хлеб, чтобы его не сгноили дожди и т. п. Эти знания уходили в небытие вместе с их обладателями, и каждое новое поколение должно было их накапливать заново. Но накопление таких знаний

в ту пору стоило соплеменникам очень дорого: неудачная охота, погибший урожай ставили на грань исчезновения все племя, в то время как знания бедного старика могли легко предотвратить катастрофу. И тогда стариков прекратили истреблять.

Для чего я все это рассказываю? А вот для чего. Когда я изучал народные приметы, то обратил внимание на одну из них. Если, собираясь на какое-то важное дело, ты неожиданно встречал своих дедушку или бабушку, эта встреча означала затруднение в делах, которое впоследствии разрешится с помощью чьего-то мудрого совета. Какое совпадение в деталях старинного ритуала и почти современной (XIX век) приметы! Раньше стариков убивали, так как они затрудняли пропитание племени, но затем перестали это делать, польстившись на их мудрые советы. Что это?

ЭТО — НАКОПЛЕННАЯ ЭНЕРГЕТИКА РИТУАЛА, ИЛИ ЕГО ЭГРЕГОР, — «НЕЗРИМАЯ СИЛА» ИЗ РУССКИХ ПРЕДАНИЙ.

— А как эту силу использовать в работе в сетевом бизнесе?

— Очень просто. Например, существовала такая примета.

Если накануне коммерческой сделки повстречать **родного брата**, то она пройдет успешно. Правда, при условии, что брат здоров. Почему?

Уклад славянской семьи был таков, что ее экономику определяли братья (естественно, только здоровые). Они создавали достаток в доме. Сестер выдавали замуж, и они становились членами других семей, и вдобавок за ними давали приданое, то есть из дома уходила часть накоплений, которые своим трудом создали братья. Поэтому если накануне сделки навстречу попадается род-

ной брат — это к прибыли, если сестра или другая женщина — к убыткам.

Но можно не верить судьбу своего бизнеса слепому случаю, а, образно говоря, подключать себя к эгрегору уклада, то есть поместить в своем офисе фотографию родного брата, естественно, при условии, что последний здоров, и сразу почувствуешь, как какая-то невидимая сила влилась в организм и сопутствует успеху в твоих делах.

— Мой родной брат серьезно болен, и я не могу воспользоваться этим советом, — грустит собеседник. — Может, вы что-нибудь посоветуете в моем случае?

— Конечно же, посоветую. Например, исстари в сознании россиян Европа ассоциировалась с научно-техническим прогрессом, созданием солидных капиталов, поэтому в народных приметах находящаяся в кабинете карта Европы содействовала успеху в делах и прибавлению капитала. На Руси также считалось, что получению дол-



гожданного благосостояния способствует изображение **слонов**, как минимум двух. Поэтому для усиления воздействия на обстоятельства я рекомендую повесить в своем офисе коллаж, на котором есть карта **Старого Света** и вышеупомянутые животные.

— Как влияет на ход дел карта Нового Света, то есть Соединенных Штатов Америки?

— Согласно русским приметам такая карта, находясь в помещении, сопутствует неприятностям. Ведь согласно русскому мировоззрению эту страну создавал не совсем благочестивый люд, в процессе формирования данного государства ломались старые законы и традиции. Все это в понимании нашего народа должно закончиться неприятностями.

Приток невидимых сил, способствующих успеху и прибыли, вызывает изображение **лошади**, особенно если обрамление картины терракотового цвета.



И это неудивительно: лошадь использовалась для хлебопашества, на ней же осуществлялись военные набеги на соседей, целью которых была нажива. Поэтому помещенное в офисе живописное, фотографическое или скульптурное изображение лошади сопутствует успеху в делах обитателя этого помещения.

— Любопытно, какое влияние на ход коммерческих дел оказывает изображение **зебры**?

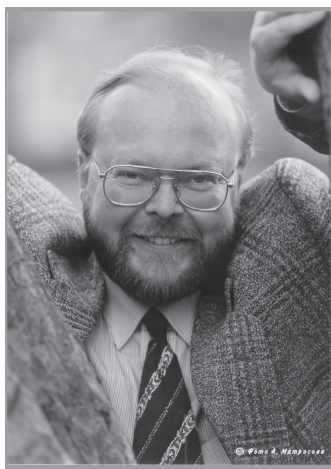
— Зебра, с точки зрения славянина, — это полосатая лошадь. Лошадь, как мы уже упоминали, символ благополучного завершения дел. Широкая полоса связана со стремлением к фантастическим желаниям. (Недавно широкая полоса была в моде в России в годы нэпа и в начале 90-х годов, когда народившаяся буржуазия искала возможность как можно причудливее истратить свалившиеся на нее деньги.)

Так вот, изображение **зебры**, если поместить его в офисе, способствует притоку денег владельцу помещения в том случае, когда он рассчитывает потратить эти средства на исполнение какого-то своего полуфантастического желания, например поучаствовать в сафари или, как некогда Савва Морозов, построить дом, на который с изумлением взирала вся Москва (впоследствии Дом дружбы народов).

Изображение **крепко заваренного чая** способствует успешному старту в новых коммерческих начинаниях, за которыми последует изменение всего образа жизни. Поэтому коллаж, составленный из двух вышеописанных изображений (зебры и чая), в обрамлении фиолетового цвета (цвета фантазмагорий), способствует быстрому достижению фантастических целей с последующим изменением всего стиля жизни.



Если преуспевание человека в сетевой компании напрямую связано с объемом продаж производимого ей товара, то работнику такой компании следует иметь в своем офисном помещении изображение **человека,**



занимающегося магической деятельностью. Обрамление изображения должно быть розового цвета — цвета успешных продаж.

Если преуспевание сетевого работника определяется работоспособностью созданной им структуры, а это зависит от продуктивности действий занятых в структуре людей, то в офисе следует иметь изображение **кормящей матери.**

По поверьям, этот лик способствует созданию позитивных условий для реализации людьми своих человеческих способностей.

В свою очередь, изображение **свечи** — предвестник того, что предстоит открыть новые возможности в своем деле посредством встреч с новыми людьми, — в случае с сетевым маркетингом изображение свечи способствует рекрутированию новых сильных лидеров, способных создать работающую структуру.

Коллаж с изображением **кормящей матери** и **свечи** в обрамлении желтого цвета, находясь в офисе сетевого работника, способствует как созданию им собственной структуры, так и тому, чтобы она работала продуктивно.





Верность людей, идущих за вами, ассоциирует изображение **розы**.

Кстати, благоприятному течению дел способствует находящееся в помещении фотоизображение **близкого друга**, с которым имеют место устойчивые доброжелательные отношения.

— *А если я хочу сам чувствовать себя магом, повелителем стихий, хочу, чтобы моей воле повиновались обстоятельства, — поинтересовался собеседник, — тогда какие изображения я должен держать в своем офисе?*

— По старинным поверьям, — стал удовлетворять его любопытство, — магическая сила человека заключена в его волосах. Недаром ведьм всегда изображали с распущенными волосами.

По этой же причине женщинам запрещалось выходить к столу с расплетенной косой, считалось, что такая женщина могла навредить кому-либо из домочадцев, стоило ей только пожелать.

Но магические способности, как правило, требуются человеку в крайней ситуации, когда он идет на риск

и хочет быть уверенным в успехе. В этом случае успеху сопутствует изображение черного лебедя. Коллаж, на котором изображена женщина с распущенными волосами и черные лебеди, помещенные в обрамление черного цвета — цвета возобладания над людьми и обстоятельствами, будет способствовать достижению той цели, о которой ты просишь.

Поэтому, чтобы пробудить в себе магические силы с целью их использования для увеличения прибыли, следует поместить в своем офисе изображение **женщины с длинными распущенными волосами**, соседствующее с **черными лебедями**.



— *А еще какие Вы, Сергей Николаевич, дадите советы, как оформлять офис сетевикам для успешного разрешения проблем, имеющих место в нашем бизнесе?*

— Возрождению после краха, разрешению запутанных дел способствует изображение **малины** в офисе;



капля росы на ней — предвестник благосостояния и последующих за ним удовольствий. Поэтому, если у дистрибьютора развалилась сеть или он вынужден перейти в другую компанию из-за банкротства предыдущей фирмы, ему следует почаще обращаться взглядом к изображению этой ягоды с каплей росы, обрамленной голубым цветом — цветом исполнения желаний.

— *А вот лично я, — не унимался собеседник, — считаю, что давно заслужил право быть у себя в компании «золотым» директором, а меня никак не оценят должным образом. Что надо сделать, чтобы повлиять на обстоятельства посредством «незримых сил»?*

Я ответил:

— Если вы тщеславны и стремитесь в сетевой деятельности преимущественно к обретению популярности, то украсьте свой офис изображением *спелой вишни*.

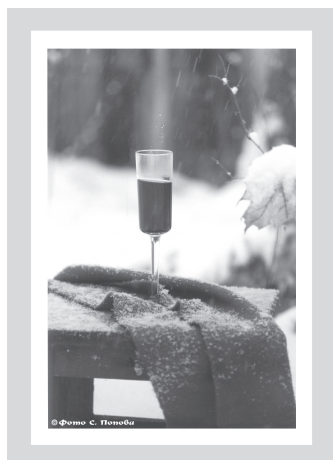
Для того чтобы в скором времени быть одаренным почестями, надо украсить офис изображением *мха*.

Но лучше всего используйте коллаж, содержащий эти два элемента, в пурпурном обрамлении — символ царственности.

Формирование благоприятных обстоятельств для быстрого взлета к славе можно достичь и еще одним способом. В офисе следует поместить изображение двух призраков: слева — призрак мужчины, справа — призрак женщины. Оба изображения должны быть в черном обрамлении.

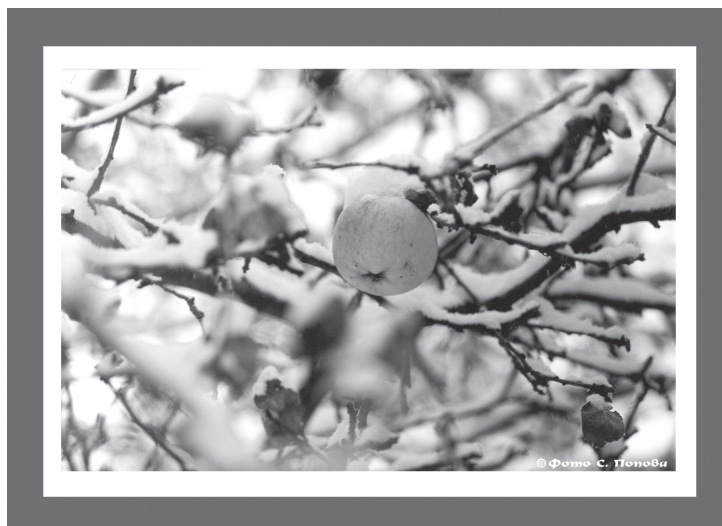


Если хотите привлечь к себе внимание новых знакомых (например, на нулевой презентации), украсьте стол прозрачным графином (другой посудой), наполненным *напитком красного цвета: кроушоном, компо-*



том, соком, возможно, вином, или поместите соответствующее изображение на стене офиса так, чтобы оно обращало на себя взгляды посетителей. Изображение должно быть на желтом фоне. Желтый — цвет прибыли и повышенного внимания к человеку.

Осуществлению надежд способствует изображение яблока в синем обрамлении.



Если цель работы в сетевой компании — поправить собственное здоровье, в офисе должна появиться *морковь* в рамке оранжевого цвета.



Если, например, женщина ждет от своей работы в сети не столько коммерческого успеха, сколько благополучного разрешения своих личных проблем (создание семьи, любовные приключения), ей следует украсить офис изображением *яркой красивой бабочки, сидящей на изумрудно-зеленой траве*. Рамка при этом должна быть зеленой.

В процессе рекрутирования самому сетевнику рекомендуется пить *минеральную воду*. По приметам, она способствует удаче и поэтому всегда должна присутствовать в офисе. И согласно тем же приметам следует избегать употребления во время беседы сладких напитков (например, лимонада) — вы станете уступчивым, за ваш счет разживутся другие.

Саму пищу в офисе следует принимать исключительно из *фарфоровой посуды*. Именно фарфор способствует благоприятному течению дел.



Собеседник выслушал меня, а затем осторожно задал вопрос:

— Понимаете, у меня неожиданно возникла очень сложная ситуация в бизнесе. В нашем городе объявилась новая сетевая компания, которая успешно продвигается на рынке. Предлагаемый ей продукт, условия работы кажутся людям чрезвычайно привлекательными. Компания ведет очень агрессивную политику — она охотится не за отдельными людьми, а за давно сложившимися структурами других сетевых компаний и переманивает их целиком. Сейчас они принялись именно за созданную мною сеть — обрабатывают моих нижестоящих партнеров. Боюсь, что мне нечего противопоставить их натиску. Одна надежда на «незримые силы». Как мне в такой ситуации их вызвать?

— Очень просто, — ответил я. — По старинным поверьям, для того чтобы одолеть противника, кажущегося неодолимым, надо вступить в контакт с изображением *надгробия*.



Если на надгробии присутствует еще и *золотая листва*, это изображение сулит не только победу над противником, но и завидное будущее. Обрамление должно быть черного цвета.

И еще несколько советов.

Изображение *осени* способствует получению в собственность какого-либо помещения (например, под офис) после борьбы за это помещение с другими претендентами на него.

Изображение *фабрики, индустриального пейзажа* способствует возрастанию активности в деловой сфере у людей, которыми ты руководишь.

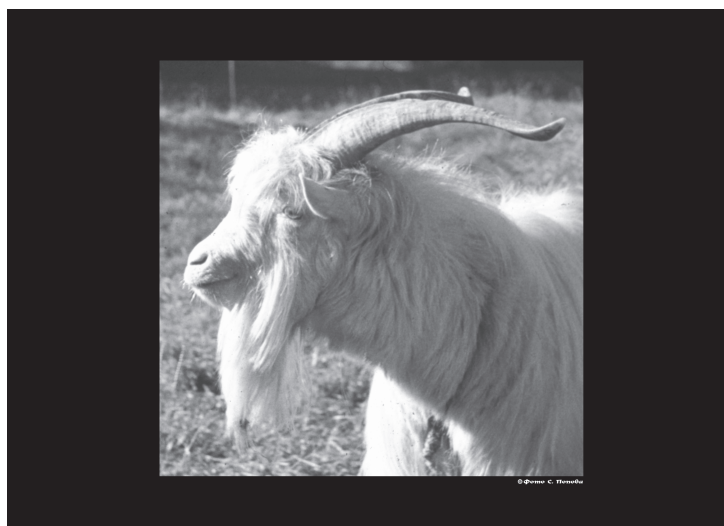




Такой пейзаж лучше всего совмещать с изображением **розы**, способствующей тому, что пошедшие за вами люди останутся верны своему выбору. Обрамление такого коллажа должно быть черным.

Если по какой-то причине надо, чтобы в успехе дел тебе помогала погода (ударил мороз, пошел дождь или, на-

оборот, стало тепло и ясно и т. д.), надо поместить в офисе изображение **козла**.



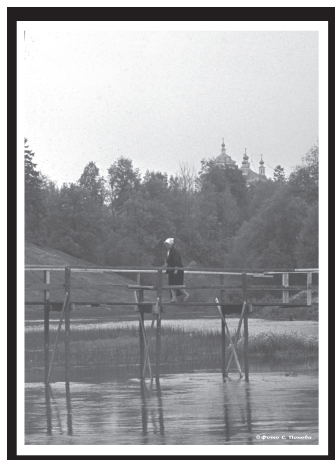
Изображение **старого дома**, но обязательно жилого, а еще лучше с обитателями, способствует долгому благо-

денствию в результате своего труда. Обрамление картины должно быть желтым.

Если вы только-только встали на путь сетевого маркетинга, рекомендуется повесить в офисе (или если такового еще нет — в доме) изображение **дороги** в коричневой рамке.

Изображение дороги способствует тому, что новое занятие принесет вам доход, а не неприятности или бездарную потерю времени. Коричневый цвет — цвет неуклонного следования выбранному пути.





Для того чтобы работа в дальнейшем была неутомительной и прибыльной, поместите где-либо изображение *мостков, перекинутых через ручей с чистой водой*.

И чтобы неизменно получать удовольствие от того дела, каким занимаешься, надо поместить дома или в офисе изображение *мака*.

При работе с «теплым рынком» рекомендуется иметь на столе изображение *озера с чистой водой и отражающейся в его глади фигурой человека*. Это изображение способствует тому, что



© Фото С. Попова



© Фото С. Попова

любящие вас друзья охотно последуют за вами в том направлении, какое вы им укажете.

Радуга, раскинувшаяся над зелеными кронами деревьев, если она изображена на картине или на фотографии и помещена в офисе, — залог того, что начинаниям владельца помещения будет способствовать удача во всех делах, а его старания будут щедро вознаграждены.

В обрамлении должны быть использованы все цвета радуги.

Таким образом, пробуждение «незримых сил» не такая уж сложная вещь — надо лишь правильно использовать зрительные образы для решения своих прикладных задач.

Примечание. Зрительные образы в цвете помещены на цветной наклейке.

ГЛАВА 10

РОЛЬ ЛОЗУНГА

Андрей Маркович внимательно все выслушал, а затем сказал:

— Я не стал говорить вам сразу, чтобы не расстраиваться самому и не расстраивать вас, но сегодня ко мне в офис опять заходил тот самый отставной летчик. В это время я как раз прикреплял на стенд лозунг — известное высказывание, принадлежащее одному американскому бизнесмену: *«Когда я работаю семь дней в неделю по 24 часа в сутки, я чувствую, что удача поворачивается ко мне лицом»*. Отставной летчик прочел лозунг, скривил пренебрежительную физиономию и пробормотал себе под нос *«Эту хохму мы уже знаем»*. Затем ушел, не объяснив, зачем приходил. Понимаете, мне часто приходилось видеть, как сетевики украшают стены своего офиса разнообразными лозунгами, — продолжал Андрей Маркович. — Как вы считаете, этот прием оказывает практическое влияние на человека, пришедшего на нулевую презентацию?

Он замялся, а затем добавил:

— Мне надо знать ваше мнение на предмет вот чего: отставной летчик забыл у меня в офисе солнцезащитные очки и, скорее всего, завтра зайдет за ними. Я видел, что именно помещенный мной лозунг вызвал в нем сильное раздражение.

Помогите мне понять, в чем моя ошибка. Может быть, надо использовать лозунги какого-то другого содержания?

— Лозунг, помещенный в офисе, конечно, оказывает воздействие на приходящих людей, — ответил я. — Но только к этому воздействию следует подойти творчески. Во-первых, что такое лозунг? *Лозунг — это жизненная мудрость, следование которой, по мнению автора лозунга, поможет человеку решить стоящие перед ним проблемы.* Еще на памяти лозунги советских времен: «Храните деньги в сберегательной кассе», «Летайте самолетами Аэрофлота» и т. п. Эти лозунги имели цель подтолкнуть граждан решать свои проблемы более удобными способами в отличие от существовавших, как-то хранить свои денежные сбережения в матрацах, а то и в стеклянных банках, или сутками колесить по нашей необъятной стране в пассажирских поездах. Но меняются времена, меняется и действенность лозунгов. Сегодня, например, глупо призывать доверять свои финансовые сбережения Сбербанку — на памяти гиперинфляция и дефолт, похоронившие сбережения граждан, положивших деньги именно в сберкассу. Смешно сейчас агитировать всех летать непременно самолетами компании «Аэрофлот». Каждый потенциальный пассажир знает, что на авиалиниях присутствует множество компаний, и у каждой из них есть свои достоинства и недостатки — сам выбирай, к кому обратиться.

В сетевом бизнесе, прибегая к лозунгу как средству воздействия на потенциального дистрибьютора, надо отчетливо понимать следующее: *человек, перешагнувший порог офиса, принадлежащего работнику сетевой компании, всю свою предшествующую жизнь опирался на чью-то мудрость, то есть находился под воздействием каких-то лозунгов. Если бы эти рекомендации привели*

его к процветанию, то маловероятно, что этот человек сегодня стал бы искать работу в сети. Но если он переступил ваш порог, это значит, что, руководствуясь чьей-то мудростью, он потерпел фиаско.

Поэтому когда такой посетитель видит в новой компании те лозунги, которыми он руководствовался раньше, например «Терпенье и труд все перетрут», «Кто не работает, тот не ест» и т. п., он понимает, что попал к людям, которые руководствуются правилами, однажды поставившими его в тупик. Как следствие в посетителе рождается уверенность, что, придя работать в сетевую компанию, он вновь направится по пути, который заведомо неперспективен.

Теперь о происшествии с летчиком. Помещенный на стенде офиса лозунг: «Когда я работаю семь дней в неделю по 24 часа в сутки, я чувствую, что удача поворачивается ко мне лицом» — сильно смахивает на расхожие народные мудрости, о которых мы уже говорили: «Без труда не вынешь и рыбку из пруда», «Кто не работает, тот не ест». Нет сомнения, что отставной летчик руководствовался в своей жизни именно этими принципами. В результате он отдал военной судьбе молодость и здоровье. Однако, вместо того чтобы купаться в роскоши или иметь хотя бы гарантированный достаток, он вынужден на старости лет искать работу. Увидев в вашей компании призыв работать, работать и еще раз работать, ему не остается ничего другого, как повернуться и пойти прочь, потому что «эту хохму он уже знает». Уж больно много людей бывшего СССР вкалывали от зари до зари, а в результате остались у разбитого корыта. Я бы на вашем месте, Андрей Маркович, к завтрашнему визиту отставника водрузил лозунг абсолютно противоположного содержания, нежели тот, что вы повесили сегод-

ня. Высказывание принадлежит россиянину Алексею Андрееву.

НАСТОЯЩИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ —
ТОТ, КТО НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТ.

ЛОЗУНГ НА СТЕНЕ ОФИСА ДОЛЖЕН ПЕРЕВОРАЧИВАТЬ С НОГ НА ГОЛОВУ ВСЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ПОСЕТИТЕЛЯ О ФОРМУЛЕ УСПЕХА. ТОГДА У ЧЕЛОВЕКА ЗАРОЖДАЕТСЯ МЫСЛЬ, ЧТО ЕГО ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ НЕУДАЧИ — РЕЗУЛЬТАТ СЛЕДОВАНИЯ НЕВЕРНЫМ ЖИЗНЕННЫМ ПРИНЦИПАМ. ОН ДЕЛАЕТ ВЫВОД, ЧТО С ОБРЕТЕНИЕМ НОВЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ЖИЗНЬ, РАДИКАЛЬНО ОТЛИЧАЮЩИХСЯ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩИХ, ОН ОБРЕТЕТ И РАДИКАЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ САМОЙ ЖИЗНИ — ПРОЦВЕТАНИЕ, ИСПОЛНЕНИЕ МЕЧТЫ.

— Сергей Николаевич, приведите, пожалуйста, хоть один пример лозунга, который бы кардинально менял представление человека о способе достижения успеха, — попросил собеседник.

Я покопался в памяти и извлек оттуда крылатую фразу, принадлежащую моему приятелю, известному костоправу Виталию Гитту.

ГОЛОВА — ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ НЕ В МЕРУ
РАЗВИТЫЙ ШЕЙНЫЙ ПОЗВОНОК.

Андрей Маркович даже присвистнул, услышав такое изречение, и попросил объяснить, почему его автор придерживается столь нетрадиционного мнения. Мне было лень пересказывать теорию, созданную талантливым костоправом, и я предложил сетевнику книгу, на страницах

которой Виталий Гитт излагал свою точку зрения на роль головы в процессе принятия человеком того или иного решения. Андрей Маркович взял книгу и ушел.

По опыту нашего общения я знал, что этот мужчина обязательно будет пробовать на практике все, что от меня услышал. Поэтому я с нетерпением ждал, когда он придет вновь. Я предполагал, что пока положительного или отрицательного результата не будет, Андрея Марковича в гости ждать незачем. Прошел еще один день. Заканчивался вечер. Я думал, что пройдет второй день и третий, пока раздастся звонок. Я уже собрался ложиться спать, когда в дверь позвонили.

— Извините за поздний визит, но мне не терпится рассказать, как сработал предложенный вами лозунг, — виновато мялся на пороге визитер.

Я пригласил его войти. Усевшись в кресле, он начал рассказ:

— Сегодня утром я набрал и распечатал на компьютере изречение: «Голова — это всего лишь не в меру развитый шейный позвонок» и закрепил лист бумаги с этой фразой на стене офиса так, чтобы он сразу бросался в глаза каждому, кто войдет. Сам сел за стол, стал заниматься текущими делами. Летчик не приходил. Но зато в дверь заглянул абсолютно случайный человек — просто ошибся этажом. Пока мы выясняли, в какую организацию ему надо попасть, он разглядывал помещение. Взгляд упал на висящий на стене лозунг. Человек даже привстал, чтобы перечитать его вновь.

— А нам всегда говорили о всепобеждающей силе человеческого разума и об архиважности головы — места, где этот разум находится, — сказал случайный посетитель, удивленно пожимая плечами. Было видно, что прочитанное абсолютно не совпадало с тем, что он привык слышать раньше. Мужчина попрощался, вышел, но через 20 минут вернулся вновь.

— Извините, — сказал он, — пока я тут делал свои дела, у меня из головы не выходила фраза, помещенная у вас на стенде. Я пытался понять, что кроется за этим изречением... И самостоятельно не смог этого сделать. Не поможете ли? Я оценил взглядом вошедшего. Это был милый, добрый, но, видимо, очень застенчивый человек. Я сразу отметил его сутулость и то, что средний палец правой руки был кривой — это согласно прочитанному мной накануне у Виталия Гитта говорило о том, что у его обладателя занижена самооценка. Я неожиданно для себя вдруг заговорил с вошедшим так, как обычно говорят прорицатели на сеансах ясновидения.

— Вы — человек, жизненное кредо которого выражается пословицей: «Всяк сверчок знай свой шесток». Вы не амбициозны, не претендуете на должность или имущество других, скорее поделитесь тем, что сами нажили. И вы конечно же уверены, что подобное мировоззрение — плод ваших длительных духовных исканий, прочитанных книг, бесед с авторитетными людьми, словом, это продукт деятельности вашего мозга.

— А как же иначе?! — искренне воскликнул посетитель. Но после всего прочитанного у Гитта я был готов к такой реакции и вылил на собеседника, образно говоря, «ушат холодной воды».

— Это неправильно! — заявил я, — подобное мировоззрение — не плод вашего разума, а результат искривления позвоночника. Деформированный позвоночник частично пережимает нервные окончания и кровеносные сосуды, а это сковывает вашу жизненную энергию, занижает ваш человеческий потенциал, а голова всего лишь оправдывает ваше нынешнее состояние и подсказывает вам ту философию, которая будет соответствовать сегодняшним энергетическим возможностям вашего организма. Но подчеркиваю: именно се-

годняшним и заниженным возможностям.

Приведите в порядок свой позвоночник — и завтра ваш энергетический потенциал значительно возрастет. И тогда вы обратите внимание на то, что голова немедленно подскажет вам новый взгляд на вещи. Вы перестанете быть уступчивым, гордиться своей духовностью и интеллигентностью, у вас исчезнет желание смиряться перед людьми или обстоятельствами. Вы захотите сами властвовать и над обстоятельствами, и над людьми. Словом, ваш мозг разрешит вам быть сильным. Поэтому и получается, что роль головы вовсе не такая большая, как нас учили считать.

Посетитель был просто шокирован моими рассуждениями, но было видно и другое: он не принял услышанное на веру, поэтому, вежливо поблагодарив за оказанное внимание, ушел.

— Представляете, Сергей Николаевич, он заявился ко мне вновь, но уже к вечеру! Его глаза сияли, как сияют у тех, кто только что узрел чудо.

— После ваших слов, — сказал посетитель, — я из чистого интереса сходил к знакомому специалисту, тот поработал с моей сутулой спиной, и ваши пророчества подтвердились: во мне вдруг открылись силы. Я почувствовал, что хочу от жизни значительно большего, чем хотел накануне. А главное, я ощутил, что всего желаемого и впрямь способен достичь. Мой мозг выдал мне новую философию: мир принадлежит сильным, и ты должен стать одним из них. Знаете, дорогой мой человек, — обратился он ко мне, — я хочу подробнее узнать, что у вас за компания, чем вы здесь занимаетесь. Я чувствую, что после встречи с вами для меня открывается новая жизнь!

— Я дал ему все наши проспекты. Пообещал подробно рассказать об условиях работы. Назначил день и час

нулевой презентации. Мне сердце подсказывает, что этого человека я рекрутирую в сеть, — сказал Андрей Маркович, не скрывая удовлетворения, и потер руки.

— Знаете, Сергей Николаевич, я хочу поделиться с вами своими наблюдениями, — сказал мужчина, украдкой поглядывая на часы. Я дал ему понять, что, несмотря на поздний час, с удовольствием его выслушаю.

— У меня есть друг — работник муниципальной службы нашего города, — начал рассказ Андрей Маркович. — Работает честно, взятки не берет. И все время жалуется на то, что у него не хватает денег на жизнь. Я ему говорю: «Нет денег — подработай». А он только хлопает глазами и спрашивает: «А как?» Я ему рассказываю про сетевую деятельность или про работу риэлторских фирм. Он морщит лоб, и я чувствую, что ему просто не хватает ума, чтобы понять, как люди самостоятельно делают деньги, а не получают их в виде доклада. Он мне каждый раз отвечает одно и то же: «Ты мне скажи, что надо сделать, крышу перекрыть, камни перетаскать, я сделаю, а ты мне за это заплати. А сам я не в состоянии придумать, откуда брать деньги». Самое страшное, я вижу, что он говорит правду.

Нет, мой друг никогда не был умственно отсталым. Он хорошо учился в школе, закончил престижный вуз. Но я, кажется, знаю, откуда в нем появилась эта беспомощность. Я хорошо знал его семью. Родители были абсолютно бескорыстными людьми.

В этом ключе они воспитали сына. Таковую же невесту ему подобрали — женщину, которой ничего не надо, она способна донашивать едва ли не свой школьный гардероб. Но в последнее время я стал обращать внимание, что мне с моим другом не хочется проводить время, мне не о чем с ним говорить, я знаю, что ничего ни умного, ни полезного для себя от него не услышу.

Я стал анализировать, почему так произошло, и понял, что причина лежит в его бескорыстии.

Ему ничего не надо. А если ему ничего не надо, то он ничего не добывает, а значит, не работает головой, следовательно, не развивается. Вот, например, почему я терзаю вас столько вечеров? Да потому, что я корыстен, я хочу побольше заработать. Поэтому я ночь напролет читал книгу, которую вы мне дали. По той же причине я читаю другие книги, которые, надеюсь, помогут мне заработать деньги. Но дело не только в книгах: я ежеминутно думаю сам — изобретаю приемы, как заработать деньги. Корысть заставляет развиваться мой интеллект. А знаете, что в это время делает мой бескорыстный друг? Смотрит с женой сериалы, читает детективы и пьет самодельное вино. Откуда здесь взяться разуму, я спрашиваю?

— Знаете, Сергей Николаевич, я набрался наглости и сегодня сам сочинил лозунг.

**НЕ ПРЕСЛЕДУЯ КОРЫСТИ,
ТЫ ТЕРЯЕШЬ ОСТАТКИ РАЗУМА.**

— Как, ничего? Мне кажется, что его тоже можно повесить в офисе.

— Конечно же, можно, — восхищенно сказал я и услышал в ответ:

— А я уже так и сделал.

Мы подвели итог:

РОЛЬ ЛОЗУНГА, ПОМЕЩЕННОГО В ОФИСЕ КОМПАНИИ, ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ ДАТЬ ПОЧУВСТВОВАТЬ ПОСЕТИТЕЛЮ, ЧТО В ЭТОЙ КОМПАНИИ ЖИВУТ И РАБОТАЮТ ПО АБСОЛЮТНО НОВЫМ ЗАКОНАМ, ДРУГИМ, НЕЖЕЛИ ТЕ, ЧТО СУЩЕСТВУЮТ В МИРЕ, ИЗ КОТОРОГО

ЧЕЛОВЕК ПРИШЕЛ И НЕ СТАЛ НИ БОГАТЫМ, НИ СЧАСТЛИВЫМ.

ЛОЗУНГ В ОФИСЕ ДОЛЖЕН ПОДТАЛКИВАТЬ ПОСЕТИТЕЛЯ К МЫСЛИ: ЖИВИ ИНАЧЕ, ЖИВИ С ДРУГИМИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМИ, С ТЕМИ, КАКИМИ ЖИВЕТ ХОЗЯИН ОФИСА. ЭТО И ЕСТЬ ТВОЙ НОВЫЙ ШАНС ПРЕУСПЕТЬ В ЖИЗНИ!

Несмотря на то что разговор уже казался завершенным, ночной посетитель не уходил.

— А теперь угадайте, зачем я вам все это рассказывал? — таинственно предложил он.

Я недоуменно пожал плечами.

— Помните, я говорил, что отставной летчик забыл у меня в офисе свои солнцезащитные очки и не зашел вчера за ними?

— Помню.

— Он зашел за ними сегодня. А я как раз возился с листком бумаги, на котором набрал на компьютере девиз, принадлежащий, уже, извините, мне самому.

— *Не преследуя корысти, ты теряешь остатки разума.* Пока я доставал из ящика стола очки, отставной военный быстро прочел текст лозунга, тяжело вздохнул, а затем сказал сам себе:

— Вот и я бескорыстно прослужил Родине двадцать пять лет, а теперь не могу сообразить, как заработать на хлеб. А потом он почему-то сказал, что зайдет завтра. Как вы думаете, зачем? Может, он все-таки захочет работать у меня в сети?

— Все может быть, — ответил я.

Примечание. Лозунги, предлагаемые автором для использования в сетевых компаниях, см. на цветной вклейке.

ГЛАВА 11

ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

Несмотря на вчерашнее обещание, отставной летчик так и не зашел. Его непостоянство стало надоедать даже мне.

Мы с Андреем Марковичем прогуливаемся по освещенной многочисленными огнями набережной. Вокруг нас кипит бурная курортная жизнь. Но мой спутник подавлен, видно, что он весь поглощен поиском ответа на вопрос: почему летчик так поступил? Я тоже невольно начинаю размышлять над этим. И вдруг меня осеняет:

— Андрей Маркович, а вы случайно не прониклись к бывшему летчику нежными чувствами? Не стали думать о нем с теплотой и заботой сегодняшнего дня?

— Да, именно так я и стал о нем думать, по крайней мере со вчерашнего дня, — ответил спутник. — Я по-человечески понял этого отставного военного и даже проникся к нему симпатией. Мне вдвойне обидно, а главное, непонятно, почему он пренебрег данным мне словом?

Я понял причину, почему встреча не состоялась.

— Ответ на вопрос дают шаманы, — стал терпеливо разъяснять я.

— Шаманы считают, что у каждого физического тела существует свой дух-хранитель. Он существует у вас, существует и у отставного летчика, которого вы стреми-

тесь подписать в сеть. Согласно шаманским учениям накануне встречи двух физических тел, например вашего и бывшего летчика, встречаются их духи-хранители и, оценив друг друга, несут соответствующую информацию своим физическим телам. Но эта информация доходит до последних не в виде слов, а в форме чувственных ощущений. *Если вы накануне встречи были настроены миролюбиво по отношению к своему потенциальному дистрибьютору или более того — в душе любили его, то дух-хранитель последнего, пообщавшись с вашим духом-хранителем, принес своему физическому телу информацию: «Этот человек мной дорожит, а следовательно, если я сейчас по какой-то причине подведу его, это не грозит мне никакими последствиями. Я могу обратиться к нему в другой раз, и он всегда будет рад быть мне полезным».* Подчеркиваю, подобная информация поступает не в виде слов, а в форме душевных ощущений.

Сейчас вы с теплотой думаете о летчике. Поэтому отставной военный вдруг начинает чувствовать, что, если сегодня по каким-то причинам ему неудобно с вами встретиться, он вовсе не обязан поступать так, как накануне вам обещал. Он уверен, что вы всегда рады видеть его: и через день, и через год. Вот он и не приезжает на оговоренную встречу, не подписывает контракт. Короче, он не спешит.

— А как заставить его спешить? — растерянно спросил сетевик.

— На этот вопрос у шаманов тоже есть ответ, — успокоил я. — Совсем другое чувство появляется в душе человека, когда вы негативно настроены по отношению к нему. Возьмем пример с летчиком. Вам предстоит подписать с ним контракт.

Накануне встречи настройте себя следующим образом: *этот человек — личность нерешительная, слабая, неспособная — никакого контракта он со мной не подпишет. Поэтому я перестану думать о нем, то есть просто выбрасываю его из головы, чтобы занять свой ум поисками более перспективных людей — тех, которые и контракт подпишут, и работать будут.*

В этом случае дух-хранитель отставного летчика, пообщавшись с вашим духом-хранителем, несет своему физическому телу информацию, говорящую буквально следующее: *ваши намерения в его адрес ужасные — вы не намерены предоставлять ему шанс разбогатеть, вообще иметь с ним дело, поэтому если он когда-либо обратится к вам за помощью, вы не станете с ним разговаривать. Вы приняли такое решение, и нужен лишь повод для его осуществления, и вы получите его, если он не придет в ваш офис в назначенный день и час.*

Отставной летчик, скорее всего, еще не нашел такой работы, которая могла бы хорошо его кормить. Поэтому он остро ощутит, что сейчас его задача — не дать вам этого повода.

Его начнет обуревать страх от мысли, что он может опоздать к вам на встречу и тем самым похоронить шанс получить работу.

Одним словом, если вы мысленно проделаете то, что я вам сейчас поведал, злополучный летчик явится в ваш офис и подпишет контракт.

— Работает, — твердо сказал Андрей Маркович, когда мы случайно встретились с ним на набережной через два дня, затем, взяв меня под руку, рассказал подробнее: — Чтобы отвлечься от мыслей о «злополучном» летчике, пренебрегать им, а то и вообще забыть о его существовании, я еще вчера утром стал интенсив-

но думать, кого бы мне рекрутировать в сеть вместо него? Как говорится, на ловца и зверь бежит. В середине дня я встретил в городе даму, бывшую выпускницу Высшей партийной школы. В школьные годы я с ней вместе занимался в театральном кружке. Язык у женщины подвешен великолепно.

Активная, артистичная и не знает, чем себя занять, потому что ее дети выросли. Я буквально загорелся идеей вовлечь ее в свою структуру. Меня увлекла мысль:

— Какого замечательного партнера я себе рекрутирую в ее лице! Сколько эта дама принесет мне дохода! — мечтал я.

Увлечшись этой мыслью, я на время и впрямь забыл о летчике.

Но ближе к вечеру он вновь всплыл в моей голове. Поэтому, придя домой, я немедленно разыскал на антресолях запыленную записную книжку, где хранились телефоны еще со школьных и студенческих лет, и начал по ним звонить.

Большинство телефонных номеров были уже недействительны, по другим меня где-то могли вспомнить, где-то были рады слышать, где-то охотно болтали со мной про общих друзей, про жизнь, но никто не выразил желания поработать в сети.

На первый взгляд я провел это время за бесполезным занятием. Но я знал, что это не так. Я знал, что обзваниваю своих друзей для того, чтобы не допускать в голову надежд рекрутировать летчика. Я знал, что искусственно навязываю себе мысль сотрудничать не с ним, а с другими, более перспективными людьми и пренебрегаю им как партнером.

Когда я хаотично перелистывал записную книжку и набирал первые попавшиеся телефоны, я вспомнил, что уже проделывал нечто подобное, когда в первые годы супружества ссорился со своей женой и она всерьез уходила из дома. Я, поостыв, очень хотел, чтобы она вернулась, но интуиция подсказывала мне, что не надо звонить, извиняться, уговаривать прийти. Надо именно пренебречь ей. Я так и делал: брал блокнот и начинал названивать всем знакомым девушкам, назначал им свидания, напрашивался на чай и т. д.

А сам думал, что если сейчас жена нажмет на кнопку звонка, я ей просто не открою дверь. Я еще не успевал принять чье-то приглашение на чай, как жена уже звонила в дверь.

Дверь я, конечно, открывал, и мы мирились.

Так вот с отставным летчиком произошло то же самое. Когда я наконец вспомнил о нем поздно ночью, то первая мысль была следующей: если завтра он зайдет ко мне в офис, заниматься им я не буду, я просто закрою перед ним дверь — не такой уж он перспективный партнер. В результате первым, кто ждал меня у двери офиса на следующее утро, был отставной летчик. Он искренне извинялся, что не пришел вчера, и без промедления подписал контракт.

Вывод напрашивается сам собой:

МОЖНО ПОДТОЛКНУТЬ ЧЕЛОВЕКА К НУЖНОМУ ВАМ ПОСТУПКУ, ЕСЛИ МЫСЛЕННО ЗАЛОЖИТЬ НЕГАТИВНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СВОИХ ОТНОШЕНИЙ С НИМ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ II

— Послушайте, Сергей Николаевич, — вдруг опомнился крымчанин, — предложенный вами метод закрытия сделки, конечно, действенный, я в этом убедился сам, но вы таким образом подталкиваете меня делать то, что в сути своей противоречит основному правилу сетевого маркетинга. В каждой книге об этом бизнесе написано следующее: *«Потенциального партнера надо любить»*.

Андрей Маркович извлек из недр своего дипломата небольшую брошюру Джона Милтона Фогга «Деньги, деньги, деньги», открыл ее и торжественно прочел вслух:

— В сетевом маркетинге есть еще очень важное и, возможно, даже самое главное, ради чего стоит им заниматься, — это ЛЮБОВЬ. В списке поставленных перед собой целей она должна занимать ПЕРВОЕ МЕСТО у каждого дистрибьютора. Многие люди не сознают, что любовь — это то, в чем они нуждаются больше всего на свете. Потому что у них ее никогда и не было. Не думайте, что они ее просто не заслужили, вовсе нет. Они отчаялись найти любовь, почувствовать ее и постарались заменить мечты о ней посторонними мыслями, иными чувствами, накоплением имущества, которые лишь создают видимость покоя и благополучия.

А теперь представьте на минуту, что ваши претенденты чувствуют, что вы их любите.

На что это будет похоже?

На этой высокопарной фразе, увенчанной знаком вопроса, Андрей Маркович закрыл брошюру и обратил взор на меня. Я понял, что собеседник ждет моего ответа.

Признаюсь, я хорошо знал, что отвечать в такой ситуации, поскольку то и дело в нее попадал на встречах с работниками сетевого бизнеса. Но в этот раз мне захотелось, чтобы ответ на поставленный вопрос дал сам человек, не один год проработавший в сетевом маркетинге.

— Андрей Маркович, — обратился я к собеседнику. — Джон Милтон Фогг наверняка еще пишет, что любовь к своим клиентам приносит огромные прибыли сетевому.

Мужчина утвердительно кивнул головой.

— А теперь пробежите мысленно по собственной биографии, без предвзятости воскресите в памяти, на что была похожа развязка отношений с потенциальным дистрибьютором, когда вы во главу угла ставили ЛЮБОВЬ к нему.

Андрей Маркович ненадолго отправился в путешествие по волнам своей памяти, а затем сокрушенно произнес:

— Развязка всегда была одна и та же: она похожа на финансовую катастрофу.

— Вот вы и ответили на вопрос, заданный Джоном Милтоном Фоггом «На что это будет похоже?», — констатировал я, — ответили честно, не с чужих слов, а на основании собственного опыта, и ответ ваш такой: *это будет похоже на финансовую катастрофу*.

— Но почему? — искренне недоумевал Андрей Маркович. — Ведь мне так хочется любить людей!

— Если вы больше всего на свете хотите любить людей — любите, — ответил я. — Но тогда вы должны

заниматься деятельностью, какой занималась, например, легендарная мать Тереза. Но вы занимаетесь бизнесом. Цель бизнеса — деньги.

РАБОТАЯ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ, ДЕНЬГИ ВЫ ОБРЕТАЕТЕ ТОГДА, КОГДА ВАША ЦЕЛЬ — ВЗЯТЬ ИХ У ЧЕЛОВЕКА ВЗАМЕН ПРОДАЖИ ЕМУ СВОЕГО ТОВАРА ИЛИ РЕКРУТИРОВАНИЯ ЕГО В СЕТЬ С УПЛАТОЙ ВСТУПИТЕЛЬНОГО ВЗНОСА.

— Какой психологический настрой для этого требуется?

— Требуется быть злым, хотя бы тогда, когда работаешь, — тихо, но твердо произнес сетевик.

— А как же Джон Милтон Фогг? — отчаянно воскликнул он спустя мгновение. — Фогг что, откровенно врет? Да ведь это пишет не он один. Мысль о том, что любовь — движущая сила сетевого маркетинга, присутствует в любой книге, пришедшей с Запада.

— Нет, ни Фогг, ни другие зарубежные авторы не врут, когда рекомендуют в сетевом бизнесе строить отношения с партнерами на основе любви к ним, — ответил я. — Дело в другом. *Данные рекомендации адресованы людям, живущим в другом обществе.* Их общество совсем не такое, как наше. В экономически развитых странах высшей ценностью является твой капитал, а не душевные качества. Люди в этих странах воспитаны так, что каждый из них должен бороться только сам за себя. Случись что — руки ему никто не протянет, он должен самостоятельно выпутаться из постигшей его беды.

Андрей Маркович недоверчиво пожал плечами. И тогда я рассказал ему следующее:

— Моя знакомая, побывавшая в Англии, была шокирована, когда, придя с четырехлетней девочкой в дом

своей английской подруги, попросила стакан молока для дочери, поскольку та проголодалась, на что услышала отрицательный ответ. По логике англичанки, гостя сама должна была позаботиться о возможности такой ситуации и принести для девочки еду с собой.

В этом обществе нет любви не только к чужому человеку, но даже к чужому ребенку. Эта особенность западного мира дает почву для существования весьма оригинального бизнеса. Специальные российские представители на Западе отслеживают тех людей (неприменно богатых!), в чью жизнь пришла беда, знают: человек остался с ней один на один. Тогда его как бы невзначай знакомят со специально приехавшей русской женщиной, которая принимает самое горячее участие в судьбе пострадавшего. Потрясенный ее любовью и участием (что совсем не характерно для европейских и американских дам), богач женится на этой русской. Она же в скором времени расторгает брак и забирает то, что ей положено по контракту, — как правило, огромные деньги. Вот как наши люди зарабатывают в странах Запада, используя отсутствие у европейцев человеческого внимания друг к другу.

В ЗАПАДНОМ ОБЩЕСТВЕ СУЩЕСТВУЕТ ДЕФИЦИТ ЛЮБВИ.

Поэтому все советы работникам сетевого бизнеса — что есть силы любить своих клиентов и участвовать в их жизни — весьма актуальны, а следование им — продуктивно. Но только в том случае, если бизнес ведется на территории высокоразвитых европейских и североамериканских стран.

— Ни Украина, ни Россия, увы, к их числу не относятся, — горько вздохнул крымчанин.

Я продолжал:

— Давайте, Андрей Маркович, трезво взглянем на людей, среди которых живем.

НА УКРАИНЕ, В БЕЛОРУССИИ, В РОССИИ У ЛЮДЕЙ МОЖЕТ НЕ БЫТЬ ДЕНЕГ, РАБОТЫ, ЖИЛЬЯ ИЛИ ПРОПИТАНИЯ, НО ЛЮБВИ К СВОЕМУ БЛИЖНЕМУ, ЖЕЛАНИЯ БЕСКОРЫСТНО УЧАСТВОВАТЬ В ЕГО ЖИЗНИ У НИХ ПРЕДОСТАТОЧНО.

Этой любви и участия так много, что те, на кого они направлены, порой не знают, куда деваться.

— Согласен, — охотно подтвердил Андрей Маркович. Сiju вчера на телефоне, обзваниваю потенциальных дистрибьюторов. Приходит сосед, приносит вино и спрашивает, не надо ли мне чем помочь. Я ему в открытую говорю: «Мне некогда пить, надо работать, а помочь в моей работе ты мне ничем не можешь». А он мне в ответ: «А я все равно не уйду! Давай я крышу тебе начну перекрывать или забор поправлю. Я все, что хочешь, для тебя сделаю, Андрей. Потому что ты себе не представляешь, как я тебя люблю!» Я чувствую: не врет, любит. Одним словом, выпроводил с большим трудом.

— Итак, человеческая любовь в славянских странах в избытке, — подхватил я, — а в дефиците что?

— Деньги, — твердо ответил Андрей Маркович.

— Из этого следует, — продолжил я, — что когда вы приходите к своему земляку со всей любовью, как вчера к вам пришел друг, то его реакция на вас...

— Отрицательная, — не дал мне договорить собеседник.

— А когда вы рассудительно, без сантиментов предлагаете ему заработать деньги, правдами или неправдами, со злым или добрым сердцем, какова будет его реакция? — не унимался я.

— По крайней мере, человек будет тебя слушать, а не выставит сразу за дверь, как я соседа, — констатировал сетевик. — Правда, эта реакция будет иметь место только тогда, когда он почувствует, что перед ним тот, кто на «ты» с деньгами, а не нищий мечтатель-авантюрист.

— Правильно, — подтвердил я, — потому что **В ЧЕЛОВЕКЕ С ДЕНЬГАМИ ВСЕГДА ПРИСУТСТВУЕТ СИЛА.** Только сильный человек может уверенно позвать за собой, и за ним охотно пойдут. С каким душевным настроем человек добыл эту силу, с любовью к ближнему или без — никто не спросит. **КАЖДЫЙ ПРОТЯНЕТ РУКУ ЗА ТЕМ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЕФИЦИТОМ, — ЗА СИЛОЙ.** В подтверждение приведу любопытный случай.

Как-то тележурналист Павел Лобков беседовал в своей передаче с известным киноактером Александром Белявским и задал ему вопрос:

— Не обидно ли артисту, что, несмотря на обилие положительных ролей в кино, зрители знают его преимущественно по одной отрицательной роли — Фокса в сериале «Место встречи изменить нельзя». Известный киноактер ответил, что да, обидно, и добавил, что сам интересовался этим феноменом, поэтому выяснял у знакомых, чем им притягателен «его Фокс»?

— Ответ всегда был один и тот же: Фокс — сильный человек.

Итак, подведем итог:

ДЕФИЦИТОМ В СОВРЕМЕННОМ ПОСТСОВЕТСКОМ ОБЩЕСТВЕ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАПАДНЫХ СТРАН, ЯВЛЯЕТСЯ НЕ ЛЮБОВЬ, А СИЛЬНАЯ ЛИЧНОСТЬ. ЗА СИЛЬНОЙ ЛИЧНОСТЬЮ ИДУТ ЛЮДИ. СИЛУ ЧЕЛОВЕКУ ДАЮТ ДЕНЬГИ.

ПОЭТОМУ СЕТЕВИК, ВЕДУЩИЙ БИЗНЕС В СЛАВЯНСКОМ МИРЕ, ДОЛЖЕН НЕ СЛЕПО СЛЕДОВАТЬ СОВЕТАМ ИЗ-ЗА РУБЕЖА, А СТРЕМИТЬСЯ ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ ВСЕМИ МЕТОДАМИ, ДОСТУПНЫМИ В ЕГО СТРАНЕ И СЕТЕВОЙ КОМПАНИИ.

Уезжая из Крыма, я на прощание приобрел у хозяина квартиры, которую снимал, продукцию его фирмы. Скажу честно, я сделал это не потому, что очень нуждался именно в этом товаре, скорее, приобрел на память о человеке, который нашел в себе силы *сначала преодолеть уныние от навалившихся на него обстоятельств, а уже затем стал эти обстоятельства успешно преодолевать*. Он излучал радость в ожидании каждого грядущего дня и был непоколебимо уверен в том, что любое его желание непременно сбудется — не сегодня, так завтра. ДЛЯ ЭТОГО ОН ЗАРАБАТЫВАЛ ДЕНЬГИ.

Сейчас, когда я беру в руки сделанные у него покупки, в меня вливается частица его светлой жизнеутверждающей энергии. И поэтому, если когда-то мне будет необходимо приобрести новый аналогичный товар, покупку я сделаю именно у него.

Часть III

ФОРМУЛЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО УСПЕХА И МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЛЮДЕЙ И СОБЫТИЯ

ВСТУПЛЕНИЕ

Не все успеваешь рассказать на семинаре. А если честно, то и не все хочешь там рассказывать. Есть темы настолько интимного характера, что нет желания касаться их при большом скоплении людей, да еще и в официальной обстановке. Эти темы связаны, как правило, с мистикой.

Я объехал со своими семинарами много городов России, был в странах СНГ и зарубежья. Мне почему-то казалось, что повышенный интерес именно к мистической стороне коммерческой деятельности должен превалировать где-нибудь в Чувашии или на Украине, но я ошибся. Самый живой отклик эта тема встретила в Белоруссии.

Я отчитал в одном из белорусских городов обычный семинар по сетевому бизнесу, а затем ко мне обратился организатор мероприятия с весьма специфичным предложением. «Видите ли, Сергей Николаевич, среди участников семинара есть люди, которые стесняются задавать некоторые свои вопросы прилюдно, то, что их интересует, откровенно связано с мистикой. А вопросы интересные, и хотелось бы услышать ответ на них. В связи с этим необходимо провести дополнительную встречу в узком кругу и, естественно, в приватной обстановке. Мы арендовали на несколько часов

комплекс отдыха с сауной, бассейном, конференц-залом, бильярдом. Не согласитесь ли вы поговорить с людьми на предмет влияния мистических сил на такой процесс, как увеличение притока денег в сетевом бизнесе?»

Конечно же, я согласился.

ГЛАВА 1

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОЧЕРК ПРИ РАБОТЕ В СЕТИ

После того как бокалы с душистым «Лидским» пивом были опустошены, один из участников встречи «мистиков», Иван, взял меня под локоть и предложил пройти в бильярдную. Вручив мне кий, установив шары, он приготовился было произвести первый удар, но затем неожиданно поставил кий на место и спросил:

— Сергей Николаевич, лично у меня очень хорошо идут продажи товара, а работать со структурой не получается вовсе. И что бы я ни делал, чтобы исправить положение, сколько бы ни учился, а воз и ныне там. Я чувствую, что сам характер занятия — методичная, вдумчивая работа с людьми — для меня чужд. У меня не создается команда. Правда, было одно-два исключения — трудные подростки. Их я охотно наставлял, и они так же охотно шли за мной, выполняя мои рекомендации и добиваясь успеха. Но это скорее исключение, чем правило. В чем дело? Что это за стена, которую я никак не могу разбить?

— А вы и не разобьете эту стену, — ответил я.

— А как быть?

— Вы должны достигать своих целей только в определенных рамках.

— А чем определяются эти рамки? — поинтересовался Иван.

— *Они определяются той инкарнационной ступенью, на которой пребывает ваша душа в настоящем воплощении.*

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ТОЧНО ЗНАТЬ ХАРАКТЕР ДЕЙСТВИЙ, ПРИНОСЯЩИХ МАТЕРИАЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ, НАДО ОПРЕДЕЛИТЬ, НА КАКОЙ ИНКАРНАЦИОННОЙ СТУПЕНИ НАХОДИТСЯ ДУША ЧЕЛОВЕКА В ЕГО НАСТОЯЩЕМ ВОПЛОЩЕНИИ.

В глазах собеседника читался неподдельный интерес ко всему услышанному.

— У каждого человека существует своя звезда, — начал я утолять жажду мистических знаний Ивана прямо за бильярдным столом, — с этой звезды его душа пришла на Землю, на эту звезду она вернется, выполнив свое земное предназначение.

Звезда (это не обязательно небесная твердь) — это просто некий особый мир, который имеет интересы на Земле (возможно, еще где-то). Человеческая душа посылается со звезды на Землю с конкретной программой поступков, необходимых для совершения на различных этапах своей земной жизни. Эта программа древних славян называлась доля. Человеческая душа, завершив одну свою земную жизнь, не возвращается немедленно на свою звезду, она ждет своего следующего воплощения в земном обличье. Всего душа проходит от пяти до семи таких воплощений. Два необязательных, как-то: **родоначальник** и **разгонщик**; пять обязательных: **умножитель**, **профессионал**, **популяризатор**, **духовник**, **усекатель**» После того как душа прошла все требуемые инкарнации, она возвращается на свою звезду.

Итак, исходя из вышеизложенной модели, построение мира, материальное благополучие каждого из нас является в первую очередь следствием правильного определения той инкарнационной ступени, на которой он находится в текущей жизни. Исходя из этой ступени наша звезда требует от нас определенных шагов, а значит, поддерживает их материально.

— Если первый ребенок идет в отца, второй — в мать, то про третьего принято говорить: *ни в мать, ни в отца — в заезжего молодца*. И это утверждение справедливо, поскольку третий ребенок не является продолжателем ни отцовской, ни материнской родовой ветви. **Третий ребенок начинает новую родовую ветвь, и эта функция определяет весь характер его жизни.**

ЖИЗНЬ ТРЕТЬЕГО РЕБЕНКА ЧРЕЗВЫЧАЙНО СЛОЖНАЯ. ТО, ЧЕГО ДРУГИЕ ДЕТИ ДОСТИГАЮТ СРАВНИТЕЛЬНО ЛЕГКО — СОЗДАНИЕ СЕМЬИ, МАТЕРИАЛЬНЫЙ ДОСТАТОК, — ТРЕТИЙ РЕБЕНОК ДОСТИГАЕТ, ЛИШЬ ПРИЛОЖИВ СВЕРХУСИЛИЯ. ОБЪЯСНЕНИЕ ЭТОМУ КРОЕТСЯ В ГЛАВНОЙ ФУНКЦИИ ТРЕТЬЕГО РЕБЕНКА — НАЧАТЬ НОВУЮ РОДОВУЮ ВЕТВЬ. ДЛЯ ЭТОГО ОН ДОЛЖЕН СОЗДАТЬ ИДЕЮ СВОЕГО РОДА.

В реальной жизни это выглядит так. *Пока третий ребенок стремится подражать в своих поступках и образе мышления каким-то уже известным образцам человеческой жизни, у него возникают серьезные трудности как на пути создания семейного очага, так и в коммерческой деятельности.*

НО СТОИТ ЕМУ ВЫРАБОТАТЬ СОБСТВЕННОЕ ВИДЕНИЕ РЕАЛЬНОСТИ И НАЧАТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ВОПЛОЩАТЬ ЭТО ВИДЕНИЕ В ЖИЗНЬ, КАК ОКРУЖАЮЩИЙ МИР ПОВОРАЧИВАЕТСЯ К НЕМУ ЛИЦОМ: ИДЕТ УСПЕХ

В КОММЕРЦИИ, ОБРАЗУЕТСЯ СЕМЬЯ, ПОЯВЛЯЮТСЯ ДЕТИ.

— А вы правы, — перебил меня Иван. — Под меня была подписана женщина — третий ребенок в своей семье — очень исполнительная, делала все, как я скажу: обзванивала десятки клиентов, работала с ними, спонсировала продуктом, и ничего у нее не получалось — прямо как будто кто-то отводил от нее удачу. И в личной жизни ей не везло. А затем она плюнула на мои советы и стала работать так, как бог ей одной на ушко нашепчет. Необычно работала — аналогов я не встречал, но дело сразу сдвинулось с мертвой точки, причем не только в бизнесе, но и в любви — замуж вышла, детей родила. Впрочем, извиняюсь, что перебил.

— Итак, если третий по счету ребенок должен сформулировать собственную идею, то следующий представитель этой цепи должен, образно говоря, «обеспечить разгон» этой идее, — продолжал я.

— Можно уточнить? — спросил собеседник. — Если я правильно понимаю, то *следующим представителем новой цепи является первый ребенок, если родоначальник — мужчина, и второй ребенок, если родоначальник — женщина.*

— Абсолютно верно! — подтвердил я и продолжил рассказ: — У ВТОРОГО ЗВЕНА ВНОВЬ СОЗДАННОЙ РОДОВОЙ ЦЕПИ ЖИЗНЬ НЕ МЕНЕЕ СЛОЖНАЯ, ЧЕМ У ПЕРВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ЭТОГО РОДА: ТРУДНО СОЗДАТЬ СЕМЬЮ, ТРУДНО ОСТАВИТЬ ПОТОМСТВО, ЗАРАБОТАТЬ НА НАСУЩНЫЙ ХЛЕБ. ЧТОБЫ СПРАВЛЯТЬСЯ С ТРУДНОСТЯМИ, ВОЗНИКАЮЩИМИ ПРАКТИЧЕСКИ НА ПУСТОМ МЕСТЕ, ТАКОМУ ЧЕЛОВЕКУ НАДО ТО ЗЕРНО, ТОТ СМУТНЫЙ ЗАМЫСЕЛ СВОЕГО ОТЦА

(МАТЕРИ) ДОВЕСТИ ДО ЛОГИЧЕСКОГО ЗАВЕРШЕНИЯ.

Если родоначальник, то есть третий ребенок у своих родителей, и тот, кто развивает его идею, успешно выполняют свою миссию, то на свет появится следующий представитель родовой цепи. **Его функция — численно увеличить новый род.** Поэтому эту инкарнационную ступень мы назвали УМНОЖИТЕЛЬ. А отсюда следует, если УМНОЖИТЕЛЬ — *женщина, ее задача — или рожать, рожать и рожать, или строить свою карьеру, умело манипулируя многочисленными мужчинами, которые ищут ее взаимности.* Если УМНОЖИТЕЛЬ — *мужчина, он должен добиваться того, чтобы от него как можно больше рожали другие.* (Это утверждение не надо воспринимать буквально.) **Главное для УМНОЖИТЕЛЯ — стремление к активным отношениям с представителями противоположного пола.**

УСПЕХ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ ПРИХОДИТ К УМНОЖИТЕЛЮ ТОГДА, КОГДА ОН ИЛИ СТРЕМИТСЯ СОБЛАЗНИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ СВОЕГО ТОВАРА В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ С НИМ, ИЛИ СОБИРАЕТСЯ ПОТРАТИТЬ ЗАРАБОТАННЫЕ ДЕНЬГИ НА ТО, ЧТОБЫ ИМЕТЬ УСПЕХ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРОТИВОПОЛОЖНОГО ПОЛА.

— Послушайте, Сергей Николаевич! — вновь перебил меня Иван. — Мне кажется, что все, что вы сейчас рассказываете, — это про меня. Поскольку продукцию, которую я продвигаю, потребляют преимущественно женщины, я при общении с покупательницами выработал для себя девиз, как в известном анекдоте про петуха, который гонялся за курами: «Не догоню, так хоть согреюсь». У меня этот девиз выглядит так: «Не соблаз-

ню, так хоть денег заработаю». Знаете, меня так увлекает этот процесс общения с противоположным полом, что я, как правило, получаю и то и другое, то есть и взаимность дамы, и ее деньги. Вот поэтому мне так нравится продавать товар. Для того чтобы подписывать людей и строить работающую структуру, нужно уметь подробно, а главное, красочно расписывать этим людям грядущую жизнь. Я этого не умею, и более того, мне это почему-то неприятно. Не знаю почему.

— Ответ на этот вопрос тоже сокрыт в специфике пребывания человеческой души на инкарнационной ступени **УМНОЖИТЕЛЬ**, — ответил я и пояснил: — Дело в том, что хотя мы и считаем, что **УМНОЖИТЕЛЬ** — первая ступень воплощения (основатель рода и тот, кто развил его идею, относится к нулевому циклу, и тем не менее душа, ставшая членом нового рода, уже могла иметь предшествующий опыт воплощения на Земле). Напомню, что обязательных воплощений у души пять. Родовая цепь построена так, что **УМНОЖИТЕЛЬ** рождает **ПРОФЕССИОНАЛА**, тот в свою очередь — **ПОПУЛЯРИЗАТОРА**, он дает жизнь **ДУХОВНИКУ**, **ДУХОВНИК** — **УСЕКАТЕЛЮ**, а последний, если бог даст, снова производит на свет **УМНОЖИТЕЛЯ**. Если взять за основу утверждение славян, что душа человека вновь приходит на Землю в обличье своего правнука (то есть минуя два колена), получается, что тот из нас, кто находится на инкарнационной ступени **УМНОЖИТЕЛЬ**, в предшествующем воплощении был **ПОПУЛЯРИЗАТОР** (то есть миновал такие воплощения, как **УСЕКАТЕЛЬ** и **ДУХОВНИК**).

Но существует правило.

Душа, чтобы успешно выполнить ту функцию, которая предначертана ей на текущей ступени инкарна-

ции, старательно отталкивает от себя все, что связывает ее с прошлой инкарнацией.

Таким образом, тот, кто произошел на свет **УМНОЖИТЕЛЕМ**, будет испытывать устойчивую антипатию к проявлению в себе и окружающих людях качеств, присущих инкарнационной ступени **ПОПУЛЯРИЗАТОР**. По этой причине **УМНОЖИТЕЛИ** не любят увлекать людей словами, они вообще не охотники поговорить. Поэтому деятельность, связанная с умением произносить красочные речи, не приносит им успеха. Такие люди ненавидят журналистов и политиков, их раздражает массовая культура, они неприязненно относятся к большинству ее представителей. Они боятся быть людьми поверхностными, поэтому с молодых лет становятся приверженцами какого-либо основательного взгляда на жизнь.

— После этих ваших слов я окончательно убедился в том, что пришел на этот свет на инкарнационной ступени **УМНОЖИТЕЛЬ**, — с облегчением сказал Иван. — Я буду теперь зарабатывать деньги, продавая товар, и не стану терзаться от неудачных попыток создать и заставить работать структуру. Я понял, что обречен здесь на неудачу. Хотя мне, честно говоря, пока не очень понятно, почему мне все-таки изредка удавалось повести за собой людей, причем подчеркиваю, всех как на подбор выходцев из трудных семей.

— Я объясню вам причину этого явления, — твердо пообещал я. — Дело вот в чем: тот, кто сейчас является **УМНОЖИТЕЛЕМ**, в своем следующем воплощении будет **ДУХОВНИКОМ** (минуя колена **ПРОФЕССИОНАЛ** и **ПОПУЛЯРИЗАТОР**).

Душа человека, старательно отталкивая свою предшествующую инкарнацию, тем не менее стремится приблизить свое будущее воплощение.

Поэтому тот, кто родился УМНОЖИТЕЛЕМ, будет стремиться обрести веру, духовно очиститься сам и способствовать духовному очищению окружающих. Неразговорчивые в реальной жизни УМНОЖИТЕЛИ тем не менее способны на долгие душевные беседы с теми людьми, которых следует вернуть на путь истинный. А главное, что это возвращение им удастся совершить. Поэтому лично вам, Иван, я рекомендую искать удачу в сетевом бизнесе не только посредством продажи товара. Вы можете успешно строить собственные структуры, но с той лишь оговоркой, что лидерами этих структур будут являться люди, которых вы самолично подняли со дна жизни и наполнили духовным содержанием.

— Спасибо, — ответил Иван и взялся за кий.

Шары раскатились в стороны по зеленому сукну — началась игра. В это время вошел еще один участник встречи «мистиков», Анатолий.

— Не помешал? — спросил он. Поскольку Иван уже получил ответ на интересовавший его вопрос, он воскликнул:

— Ни в коем случае! Заходи, Толик. Сергей Николаевич рассказывает, как инкарнации души влияют на особенности ведения сетевого бизнеса. Вот я, например, сейчас понял, почему мне не удастся создать структуру, а продажи, наоборот, у меня идут хорошо.

— А мне можно задать вопрос личного характера? — поинтересовался вошедший. Я вопросительно посмотрел на Ивана, предполагая, что вошедший человек хочет поговорить со мной с глазу на глаз, но Анатолий перехватил мой взгляд и сказал:

— У меня от Вани нет тайн. Мы — друзья. Продолжайте, пожалуйста, гонять шары и, если можно, одно-

временно помогите мне распутать следующую головоломку.

У меня, в отличие от моего друга, как раз наоборот — получается работа по созданию собственной структуры. Я умею и люблю возиться с людьми, анализировать их ошибки, видеть их сильные стороны. Я создаю из своих дистрибьюторов, образно говоря, механизмы, которые успешно работают в сети. Но, как говорится, «сапожник ходит без сапог» — я сам не очень успешно продаю продукцию. Причем я обратил внимание на одну закономерность: те позиции в нашем каталоге, которые связаны со здоровьем людей, у меня реализуются легко — просто от рук отлетают. Продукция, связанная с красотой, гигиеной и прочим, наоборот, образно говоря, прилипает к рукам — не могу продать. Я должен сразу вас предупредить, Сергей Николаевич, что отношусь к религии, мистике и прочим нематериальным учениям как прагматик — выискиваю конструктивное начало для решения своих проблем. Так вот ни одно из известных мне учений не дало ответа на вопрос: почему у меня не получаются продажи, а если получаются, то продаются только те препараты, которые способствуют восстановлению здоровья.

— И тем не менее удастся просто виртуозно, с мастерством строить сеть! — добавил Иван за своего друга.

Мне пришлось вкратце пересказать Анатолию теорию реинкарнаций, включая особенности такой ступени, как УМНОЖИТЕЛЬ, на которой находился его друг Иван, а затем перейти к следующей ступени, которая носит название ПРОФЕССИОНАЛ.

— *Тот, кто пришел в эту жизнь на инкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ, — объяснял я, — в числе главного своего достоинства имеет способность доводить*

начатое дело до конца. С моей точки зрения, ваша душа в настоящей жизни нашла свое воплощение именно на упомянутой выше инкарнационной ступени. Поэтому у вас, Анатолий, прослеживается настойчивое желание доводить до конца начатые дела. Например, рекрутировав человека в сеть, вы затем исправно прививаете ему все те качества, которыми должен обладать тот, кто хочет достичь успеха в сетевом бизнесе. И вам удастся сделать своего партнера именно таким. Удастся потому, что это ваша природная миссия на инкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ — приводить начатое дело к совершенству. Многие души приходят на ступень ПРОФЕССИОНАЛА, побывав в предшествующей жизни на ступени ДУХОВНИКА, миновав, согласно правилам, такие инкарнации, как УМНОЖИТЕЛЬ и УСЕКАТЕЛЬ. Поэтому тот, кто пришел в настоящую жизнь ПРОФЕССИОНАЛОМ, как следствие своего предыдущего воплощения, весьма скептически относится к религии и другим всякого рода нематериалистическим учениям. Это здоровый прагматик. О чем вы, Анатолий, мне, собственно, только что рассказывали.

А вот почему вам удастся успешно продавать товар, который способствует улучшению здоровья, — разговор особый.

Поскольку следующим воплощением души сегодняшнего ПРОФЕССИОНАЛА будет ступень УСЕКАТЕЛЬ, то такой человек будет стремиться посвящать часть своей жизни заботе о тех, чей век может быть сокращен по причине болезни. Одним словом, ПРОФЕССИОНАЛ черпает силы в деятельности, направленной на помощь тем, кто болен. Поэтому лично вам, Анатолий, я рекомендую ни в коем случае не ставить на себе крест как на реализаторе товаров, продвигаемых на ры-

нок вашей компанией. Напротив, выберите из ассортимента продуктов только те, которые имеют лечебные свойства, и старайтесь продавать только их. Уверяю: вас будет ждать успех.

Анатолий поблагодарил за совет и вышел из бильярдной. Мы с Иваном попытались было продолжить игру, но сделать это нам так и не удалось. Правда, мы успели загнать в лузу где-то по два шара, прежде чем отворилась дверь и на пороге возникла целая стайка представителей прекрасной половины человечества. Они тоже были из числа тех, кто проявил интерес к мистике.

— Так нечестно, — наперебой возмущались женщины. — И мы хотим послушать про инкарнационные ступени и их влияние на тех, кто пошел работать в сети.

Наверное, Анатолий, покинув нас, вернулся в конференц-зал и очень красочно описал разговор, в котором только что участвовал. Бильярдную партию пришлось оставить незавершенной и перейти в зал, где к этому времени собрались все участники встречи «без галстуков».

Когда я вошел, на меня буквально обрушилась одна синеглазая блондинка.

— А вот вы, Сергей Николаевич, только что советовали Анатолию продавать продукцию нашей компании больным. А я скажу вам честно: меня просто воротит от людского страдания, я не могу слушать жалобы ни на здоровье, ни на жизнь. Я люблю счастливых и удачливых людей — тех, у кого нет проблем. У меня самой, может быть, и есть проблемы, но я стараюсь забывать о них и рассказывать людям о том, какая я жизнерадостная, удачливая, симпатичная — призываю их быть таки-

ми же, как я, и для этого пользоваться нашей продукцией и работать в нашей сетевой компании. И у меня это получается. Люди за мной идут.

Но Анатолий — мой вышестоящий спонсор. Он, получив от вас совет помогать больным и несчастным, будет заставлять меня делать то же самое. Вы ведь знаете, что в сетевом бизнесе работает принцип ДУБЛИРОВАНИЯ. Так вот вопрос — что мне делать: подчиниться новым требованиям моего спонсора или продолжать работать так, как я привыкла работать?

— Конечно, продолжать работать так, как работали раньше, — ответил я. — Потому что, с моей точки зрения, вы находитесь на инкарнационной ступени ПОПУЛЯРИЗАТОРА.

— А что из этого следует? — настороженно вмешался в разговор Анатолий.

— Что касается людей, *находящихся на инкарнационной ступени ПОПУЛЯРИЗАТОРА, то им, наоборот, следует подальше держаться от чуждого страдания и беды*, — ответил я, выразительно глядя на Анатолия. — Ведь в своем предшествующем воплощении они были УСЕКАТЕЛЯМИ — людьми, хронически подверженными всяческим недугам и жизненным неурядицам.

ПОПУЛЯРИЗАТОР любит окружать себя только здоровыми и благополучными людьми, стоит кому-то из его друзей заболеть или оступиться в жизни, он немедленно станет испытывать к нему органическую неприязнь и избегать общения с ним до тех пор, пока этот человек не выздоровеет или не выпутается из беды. С точки зрения самого ПОПУЛЯРИЗАТОРА, самоустранение от чужих горестей — вещь необходимая, ведь его собственная жизнь очень динамична, стоит немного задержаться, уклониться от предначер-

танного пути — и это грозит серьезными осложнениями, но уже в собственной жизни.

— Правильно, — одобрительно закивала головой блондинка. — У меня всегда такое ощущение, что я не успеваю принести радость и счастье всем, а очень бы хотела.

— *Собственная функция ПОПУЛЯРИЗАТОРА, — продолжал я, — состоит в следующем: идею своего рода, намеченную РОДОНАЧАЛЬНИКОМ и доведенную до совершенства ПРОФЕССИОНАЛОМ, распространить на максимально большое количество людей. Поэтому что касается профессии сетевого, то здесь таких людей ждет успех прежде всего во время массовых презентаций.* Вообще тот, кто находится на инкарнационной ступени ПОПУЛЯРИЗАТОРА, способен повести за собой людей, делясь своим позитивным жизненным опытом: попробовал сам пользоваться такой-то продукцией, понравилось — возьми и заразительно расскажи о полученном результате. Твой слушатель обязательно приобретет то же самое. Если ПОПУЛЯРИЗАТОР стал работать в сетевой компании и от этого жизнь изменилась в лучшую сторону — заразительно расскажи и об этом. Те, кто слушал этот рассказ, непременно тоже захотят поискать удачу в сети. Но вот *что нельзя делать ПОПУЛЯРИЗАТОРУ* — это нахваливать людям то, что самому не нравится. Не нравится какой-то конкретный продукт — не пытайся его продать: не выйдет. Не нравится работать в какой-то компании — не вовлекай туда людей: не пойдут.

Если вы спросите такого человека, а ради чего собственно он ломает копыя, стремясь обрести деньги, популярность и прочее, то, подумав как следует, он ответит:

— Ради того, чтобы нравиться представителям противоположного пола. И более того, он добавит, что пока он стремится завоевывать чужие сердца, его не оставляет удача. Почему? Ответ прост: ведь в следующем своем воплощении ПОПУЛЯРИЗАТОР будет УМНОЖИТЕЛЕМ. Поэтому в настоящей жизни стремление к плотской любви неизменно наделяет его энергией.

— Ой, Сергей Николаевич, не продолжайте дальше, — перебила меня блондинка, — все, что вы сейчас говорите, — это в точности про меня. Я не хочу, чтобы люди знали про меня больше, чем следует.

Я подчинился ее просьбе.

— А вот лично у меня к мужчинам нет вообще никакого интереса! — вдруг бросила реплику суховатая женщина средних лет, волосы которой были выкрашены в огненно-рыжий цвет. Все присутствующие разом обернулись в ее сторону. Возникла пауза. Затем кто-то недоуменно спросил:

— Рая, как это у тебя нет интереса к мужчинам, когда у тебя двое детей?

— А вот так, — невозмутимо ответила Рая. — Дети есть, а интереса к мужчинам нет. И вообще мне кажется, что тратить время на романы, флирт — это расходовать свою жизнь впустую. Надо заниматься делом.

— Рая у нас очень ответственный человек, — прокомментировал Анатолий. — Переживает всем сердцем за каждого покупателя нашей продукции, сто раз позвонит ему, поинтересуется, подошел ли препарат. А уж за своих нижестоящих партнеров как болеет! Каждый их успех, каждую неудачу переживает как свою собственную. У нее не жизнь, а сплошной подвиг!

— Да, — снова вступила в разговор Рая. — Я вот не могу, например, продавать товар, лишь бы продать — «впарить», как сейчас говорят. Меня вышестоящий

спонсор учит: наговори покупателю с три короба, пусть он товар возьмет, а потом уже разберется, подошел он ему или нет. Ты с каждым подолгу возишься — от этого мало продаешь. А я так безответственно поступать не могу. Я должна работать с человеком столько, сколько требуется, чтобы он осознанно стал приобретать именно наш товар, стремился работать именно в нашей сети и конкретно подо мной. Пускай я работаю медленно, но зато наверняка — из моей структуры не ушел пока ни один человек — все работают, чего-то добиваются. Сергей Николаевич, на меня тоже влияет какая-то инкарнационная ступень? — поинтересовалась рыжеволосая женщина. — Только те ступени, про которые вы говорили, не про меня.

— Да, действительно, — заметил я, — про ступень, на которой вы находитесь, я пока не говорил ни слова. Эта инкарнационная ступень называется ДУХОВНИК. *Тот, кто пришел в наш мир на инкарнационной ступени ДУХОВНИК, обретет материальное благополучие, занимаясь последовательно и скрупулезно своей деятельностью, в том числе и сетевой. Отношение к своему делу у ДУХОВНИКОВ совсем особое — они не стремятся совершить головокружительную карьеру, даже если видят, что удача благоволит им, они ощущают, что, занимаясь, например, сетевым бизнесом, несут духовную миссию, они понимают, что меняют сознание и бытовой уклад людей, когда входят в жизнь последних с предложением приобрести продукт или начать работать в сети. Говоря словами Экзюпери, ДУХОВНИКИ «всегда в ответе за тех, кого приручили» или только хотят приручить.*

— Как однозначно прийти к выводу, нахожусь ли я на инкарнационной ступени ДУХОВНИК или нет? — выслушав мой рассказ, задала вопрос рыжеволосая дама.

— На этот вопрос дадут ответ косвенные признаки, — ответил я, — поскольку на предыдущей ступени эти люди были УМНОЖИТЕЛЯМИ, то в настоящей жизни они испытывают неприязнь к представителям противоположного пола. Им настойчиво кажется, что время, потраченное на амурную жизнь, они неоправданно отняли у себя.

Рыжеволосая дама закивала головой.

— А откуда тогда у Раисы дети, если ей на амурную жизнь жалко время тратить? — вдруг выкрикнула блондинка — любительница мужчин. Аплодисменты стихли, взоры всех присутствующих обратились в мою сторону. Было ясно, что ответ на этот вопрос должен был дать именно я.

— Детей ДУХОВНИК может иметь любое количество, — пояснил я, — однако отношение к интимной стороне жизни у него будет оставаться неприязненное. В силу заведенных бытовых устоев он, конечно, тратит время на амурную жизнь, но она не доставляет ему удовольствия. Надо сказать, что ДУХОВНИК не замечает вокруг себя и многих других красок. Он непритязателен к пище и аскетичен в быту.

— Это про Раису! — утвердительно закивали окружающие. — Работает как вол, неплохие деньги зарабатывает, а ест все подряд. Ей все равно, что первоклассный ресторан, что «Макдоналдс». И одевается как бог на душу положит, и дома у нее ни диванов, ни гарнитуров, а только то, что сделано своими руками. Неизвестно, куда она деньги девадет.

— Ну уж это мое дело, — прервала Раиса.

— Вот как раз о стремлении ДУХОВНИКА постоянно что-то делать собственными руками и надо добавить, — вмешался я. — Эти люди в свободное время любят своими руками делать ремонт помещений, лю-

бят самостоятельно ремонтировать автомобили, часы и прочее, одним словом, общаться с техникой.

Существует еще одна особенность, по которой можно узнать ДУХОВНИКА, — стремление к пунктуальности, соблюдению распорядка дня, верность данному слову, самоорганизованность.

— Точно, — подметила Раиса, — это про меня. Я свой офис собственными руками отштукатурила и оформила. И в людях ценю пунктуальность, организованность, верность слову.

— А почему у ДУХОВНИКОВ именно такие пристрастия? — поинтересовалась женщина.

— Да потому, что в следующей жизни ДУХОВНИКИ будут ПРОФЕССИОНАЛАМИ, — объяснил я.

Рыжеволосая Рая на минуту успокоилась, а затем вдруг оживилась вновь.

— Да, вы все правильно про меня сказали, Сергей Николаевич, — быстро заговорила она. — Я очень выносливая, пунктуальная, правдивая, не люблю, когда кто-то всюду опаздывает или врет. А вот у меня в структуре есть один дистрибьютор — «малахольный», как я говорю. Во-первых, у него нет бойцовских качеств: не хочет кто-нибудь приобретать продукцию — он и не настаивает. Во-вторых, постоянно опаздывает на деловые встречи и со мной, и с клиентами. А уж как он рекрутирует людей в сеть — ужас сплошной: такого тумана напустит, только уши развешивай! Но должна сказать, что люди его слушают и за ним идут. Но ведь так же нельзя! Я пытаюсь его переучивать, рекомендую работать, как я. Но все мои старания как об стенку горох. Кстати, с противоположным полом у него тоже ни шатко ни валко — с женой то сойдется, то разойдется. Но ребенок есть.

— Скорее всего, — ответил я, — описанный человек находится на инкарнационной ступени УСЕКАТЕЛЬ.

УСЕКАТЕЛИ — это люди, ставящие свой род на грань исчезновения — усечения. Совершенно необязательно, что род и впрямь исчезнет в этом колене, но тем не менее представители этой инкарнационной ступени создадут определенного рода опасность пресечения собственной ветви. Эти люди обладают слабым здоровьем (физическим или духовным), они производят впечатление как бы недоделанных, не приспособленных к жизни.

— Во-во, — закивала головой женщина. — Вы правильно выбрали слово «недоделанный он какой-то». И чем ему по жизни заниматься — «недоделанному-то?»

— Подобное, как известно, тянется к подобному, — продолжал свой рассказ я, — поэтому *профессия, которая худо-бедно принесет материальное благополучие человеку, находящемуся на инкарнационной ступени УСЕКАТЕЛЬ, также связана с людскими болезнями и неспособностью вписаться в окружающий мир. Ортодоксальная медицина, народное целительство — вот удачное место приложения сил для тех, кто родился УСЕКАТЕЛЕМ.*

— Работа в сетевом бизнесе способна прокормить моего «недоделанного», — не унималась Раиса, — но почему же он тогда настолько неорганизован? Организуй он себя — зарабатывал бы во много раз больше.

— Поскольку сегодняшний УСЕКАТЕЛЬ в прошлом своем воплощении в земную плоть находился на ступени ПРОФЕССИОНАЛ, — пояснил я, — то ему присуще отвращение к внутренней самодисциплине, он не может терпеть порядка, а также малейшего насилия над собой. Он непунктуален в быту, не в ладах с техникой.

— Хорошо, — согласилась Раиса. — А тогда ответьте мне на такой вопрос: почему, работая с клиентом, мой дистрибьютор иногда и приврет что-нибудь? Я бы уточнила: не может не приврать!

— Вообще-то УСЕКАТЕЛЮ лучше всего провести жизнь «тише воды, ниже травы». Но если тех скромных сил, которые отведены ему природой, окажется недостаточно для претворения в жизнь собственных планов, то дополнительным источником энергии станет для такого человека как уход в мир собственных грез, создание фантазий, так и вовлечение других людей в мир, созданный своим воображением. Ведь на предшествующей ступени воплощения он был ПОПУЛЯРИЗАТОРОМ. Вот почему ваш дистрибьютор достигает успеха, когда рассказывает небылицы. Не надо переделывать этого человека. В сетевом бизнесе он интуитивно работает так, чтобы достигать успеха, — подвел я итог.

Рыжеволосая Раиса с облегчением вздохнула.

— Слава Богу, разобралась, — сказала она. — А то, честное слово, не знала, что с ним и делать, с «недоделанным-то».

— Кстати, о дистрибьюторах, — вмешался в разговор Анатолий. — В моей структуре есть такой малый, который раздражает, но уже меня. Во-первых, он ведет беспорядочный образ жизни, то есть упорно не хочет иметь семьи. Во-вторых, я бы сказал, что образ его жизни не только беспорядочный, но и праздный: он все время то веселится с друзьями у нас в городе, то соберет последние деньги и уедет куда-нибудь на край света и там опять что-то. Заставить его методично работать невозможно. Работает этот человек только тогда, когда захочет.

— Но уж если он берется за дело, то немедленно получает отличный результат, — высказал я свое предположение.

— Откуда вы знаете? — удивился Анатолий.

— Следуя вашему описанию, раздражающий вас дистрибьютор находится на инкарнационной ступени **ЧИСТИЛЬЩИК**.

— Ой, расскажите подробнее об этой ступени, — попросил Анатолий, — а то я никак не пойму, что движет этим парнем.

— Когда каждый член рода проходит пять обязательных инкарнаций, то есть полностью реализует тот план, который построила на его жизнь его звезда, в родовой цепи появляется **ЧИСТИЛЬЩИК**, — начал я рассказ. — **ЧИСТИЛЬЩИК — это разновидность инкарнационной ступени УСЕКАТЕЛЬ. Однако у этого человека, во-первых, как правило, отсутствует желание иметь семью. Причина проста — ЧИСТИЛЬЩИК не должен иметь продолжателей своего рода.**

Вторая особенность ЧИСТИЛЬЩИКА такова: за какое бы дело он ни взялся — оно обязательно получится. А дел за свою жизнь **ЧИСТИЛЬЩИК перепробует много. Ведь его задача — почистить за представителями всего своего рода кармические долги, имеющие, как правило, социальный характер. Отсюда основное правило для ЧИСТИЛЬЩИКА при выборе места приложения своих сил: НЕ НАДО ИСКАТЬ СЕБЕ РАБОТУ — ОНА САМА ТЕБЯ НАЙДЕТ.**

— Совершенно верно, — воскликнул Анатолий. — Он и не ищет ни покупателей, ни потенциальных дистрибьюторов. Они сами его находят — кто в поезде, кто в пансионате, кто в сауне. Ему остается лишь проговорить необходимый им текст о полезных качествах наше-

го продукта или о преимуществах работы в сети — и результат достигнут. Я ему говорю: если тебе так везет, когда ты, образно говоря, дурака валяешь, то представляешь, сколько бы ты заработал, если бы всерьез взялся за дело!

— Скорее всего, ваш дистрибьютор в этом случае не заработал бы ничего, — уверенно сказал я. — Потому что смысл жизни этих людей никак не связан ни с творческим трудом, ни с планомерным накоплением капитала.

Несколько слов надо сказать о мировоззрении человека, на которого выпала функция **ЧИСТИЛЬЩИКА**. Его цель — вбирать в себя все радости жизни. Его душа больше никогда не посетит Землю. Он — гость, приглашенный на земной пир, перед которым Творец выставил на стол все приготовленные им яства и предложил вкусить их.

Как ведет себя тот гость, которому мы всегда рады? Он пьет до дна те напитки, которые и впрямь пошли ему по вкусу, подкладывает себе те блюда, к которым как бы сама тянется его рука. А если возможности его руки ограничены, хозяин сам любезно поставит блюдо прямо перед ним. По этой причине, если для какой-то из услуг **ЧИСТИЛЬЩИКУ** потребуются деньги, он их немедленно заработает. Поэтому чем больше у вашего дистрибьютора возникает желаний доставить себе разнообразные удовольствия, то есть организовать праздник душе, тем больше денег он заработает в вашей компании и тем больший доход он принесет лично вам, Анатолий.

— Вот на этой оптимистической ноте мы и отправимся в парилку, — скомандовал мужчина, который еще минуту назад клял своего дистрибьютора на чем свет стоит, — пусть будет и на нашей улице праздник!

Я остановил всех у входа в сауну:

— Господа, давайте все-таки подведем итог этого отнюдь не шуточного разговора. **ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ТОЧНО ВЫЯВИТЬ ХАРАКТЕР СВОИХ ДЕЙСТВИЙ ПРИ РАБОТЕ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ, НАДО ОПРЕДЕЛИТЬ ТУ ИНКАРНАЦИОННУЮ СТУПЕНЬ, НА КОТОРОЙ ПРЕБЫВАЕТ ВАША ДУША В ЕЕ ТЕКУЩЕЙ ЗЕМНОЙ ЖИЗНИ. В ЭТОМ СЛУЧАЕ СТАНОВЯТСЯ ПОНЯТНЫ ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ВАШЕГО НЫНЕШНЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ НА ЗЕМЛЕ. А ВМЕСТЕ С ЭТИМ СТАНЕТ ЯСНО, КОГДА ИМЕННО К ВАМ ПРИДЕТ УСПЕХ И ИСПОЛНЕНИЕ ЖЕЛАНИЙ.**

ГЛАВА 2

КАК ИСЧЕЗНУТЬ ИЗ ПОЛЯ ЗРЕНИЯ КРЕДИТОРОВ

Париться в Белоруссии умеют. В парилке такой жар, что невозможно не только задавать вопросы или отвечать на них, но вообще стараешься без надобности не открывать рта. Но зато когда вся компания оказывается в бассейне, тут уже стоит такой гвалт, что можно не услышать собственного голоса. Раскрасневшиеся от жара тела в пестрых купальниках ныряют с борта в воду, брызгаются, погружаются на дно — словом, восстанавливают каждый для себя температурный баланс. От группы отделяется женщина. Видя, что я бултыхаюсь в воде, правда, чуть в отдалении от всей компании, она устремляется в мою сторону.

— Сергей Николаевич! У меня к вам просьба, — говорит подплывшая дама. — Для того чтобы начать работать в сетевой компании, я заняла денег. Чувствую: этот бизнес у меня пойдет. Но дело в том, что мне нужно время для того, чтобы освоиться и начать зарабатывать нормальные деньги.

Я понимающе кивнул головой.

— Так вот, проблема в том, — продолжала рассказ дама, — что мне не дают спокойно работать. Человек, который одолжил мне деньги, обладает неуравновешенной психикой. Он панически боится, что я ему

этих денег не возвращу. Он звонит мне домой по нескольку раз на день, то плачет, прося немедленно вернуть всю сумму, то угрожает расправой, то говорит, что обратится к каким-то черным колдунам, и последние сживут со свету и меня, и мою семью. Я, конечно, не верю, что эти угрозы будут осуществлены, но поведение кредитора сбивает меня с рабочего ритма, мешает сосредоточиться. Чтобы отдать эти деньги, я должна их заработать. Больше мне их взять неоткуда. Я пытаюсь это объяснить, но человек просто не слышит моих слов и только твердит: «Верни мне деньги!» Сергей Николаевич, подскажите, как заставить его про меня забыть? Забыть не навсегда, а временно — дать мне работать, встать на ноги и, как следствие, вернуть долг?

— ЕСЛИ ХОТИТЕ, ЧТОБЫ КТО-ТО ПРО ВАС ЗАБЫЛ, — ответил я, — НАДО ФОТОГРАФИЮ ЭТОГО ЧЕЛОВЕКА, ОДНОГО, БЕЗ ПОСТОРОННИХ ЛЮДЕЙ ИЛИ ЖИВОТНЫХ¹, ПОЛОЖИТЬ В МОРОЗИЛЬНУЮ КАМЕРУ ХОЛОДИЛЬНИКА, ПРЕДВАРИТЕЛЬНО ЗАЖАВ МЕЖДУ ДВУМЯ МАГНИТАМИ. СДЕЛАВ ЭТО, ЗАТЕМ НАДО ЗАСТАВИТЬ СЕБЯ ПРЕКРАТИТЬ ДУМАТЬ КАК О САМОМ ЭТОМ ЧЕЛОВЕКЕ, ТАК И О ПРОБЛЕМЕ, КОТОРАЯ ВАС С НИМ СВЯЗЫВАЕТ.

От быстроты и конкретности моего ответа дама слегка оторопела.

— Сергей Николаевич, — затем обратилась она вновь, — а не расскажете ли подробнее, почему вы даете именно такую рекомендацию?

— Конечно, расскажу, — охотно согласился я. — Но придется начать издалека.

¹ В этих целях можно использовать образец почерка.

Однажды ко мне на прием пришла необычная посетительница (время уже стерло ее имя из памяти). Женщина рассказала мне о том, что у нее был сын, который служил в водолазных войсках на Тихоокеанском флоте. Он был офицер, специалист в своей области. Но тем не менее одно из его погружений закончилось трагедией, он погиб. С той самой поры, по словам моей посетительницы, сын стал навязчиво являться к ней во сне. Причем эти явления имели место не только во время ночного сна, но и днем — стоило женщине прикрыть глаза и погрузиться в дремоту, как она видела перед собой погибшего сына. Сын всегда просил мать об одном и том же: быстрее прийти к нему. Просил так жалобно, так убедительно, что мать, несмотря на то что имела еще одного ребенка, была готова свести счеты с жизнью. Ее остановило одно: она была глубоко верующим человеком, а по законам христианства самоубийство является страшным грехом. Тогда эта женщина стала ездить от церкви к церкви, из монастыря в монастырь в поиске священника, который благословил бы ее на самоубийство. Слава богу, что такого священника она не нашла.

Ко мне она попала случайно. Ехала из Троице-Сергиевой лавры через Москву к себе домой в Евпаторию, на вокзале купила мою книгу и, пользуясь тем, что у нее было время до поезда, решила зайти спросить совет, что делать. Я припомнил, что у древних славян существовал обряд «греть деда». Смысл обряда заключался в том, что накануне сева или зимы ныне здравствующие представители рода стремились заручиться поддержкой своих почивших предков на предмет того, чтобы собрать больший урожай или пережить холодную зиму. С этой целью в сильно натопленном поме-

щении — избе, а чаще в бане — устраивались поминки, сопровождающиеся постоянным восхвалением покойных. Считалось, что на эти восхваления приходят души умерших и набираются в доме или в бане тепла (то есть энергии), а затем полные сил возвращаются к себе в мир иной, откуда охотно помогают своей ныне живущей родне. Таким образом, — размышлял я, — для того, чтобы инициировать деятельность души покойного, надо запитать ее теплом. Но отсюда следует: чтобы снизить активность такой души, на нее надо воздействовать холодом. Руководствуясь этим умозаключением, я предложил несчастной матери поместить фотографию покойного сына в морозильную камеру холодильника. Через два дня раздался звонок: «Сергей Николаевич, огромное вам спасибо. Приехала домой, сделала все, как вы сказали, и в первый раз за полтора года спала спокойно: сын во сне не являлся». Я поставил себе на заметку, как именно был достигнут требуемый результат.

Деятельность психолога, да к тому же занимающегося эзотерическими практиками, невольно привлекает к нему внимание не совсем здоровых в умственном отношении людей. Эти люди часто докучают мне различными маразматическими прожектами, типа того, как кардинально преобразовать Вселенную, и, естественно, просят у меня деньги на осуществление своих миссионерских планов. Охотятся за мной и откровенные проходимцы, которые почему-то думают, что если ты пишешь книги, посвященные бизнесу, то будешь направо и налево раздавать свои заработки по самым никчемным поводам, например за встречу с группой депутатов Государственной Думы для изложения им своих идей.

Один инициатор такой встречи обложил меня как охотники зверя. Он убеждал, что я обязан довести до сознания парламентариев свои идеи и при этом заплатить ему как организатору такой встречи, ни много ни мало, одну тысячу долларов. Я просто не знал, куда скрыться от этого навязчивого посредника, который донимал меня днем и ночью, стремясь заработать на организации вышеупомянутой встречи — мероприятия, которое, на мой взгляд, не имело никакого смысла. И тогда я вспомнил изобретенный мною же метод с охлаждением фотографии. За неимением фотографии докучливого человека охлаждению можно подвергать лист бумаги с образцом его почерка. Фотографии докучливого человека у меня не было, но зато записок, написанных его рукой, было предостаточно. Я взял одну из них, зажал между магнитами, положил в морозильную камеру холодильника и стал ждать результат. Ранее я использовал этот прием к тем, кто уже покинул этот свет, сейчас решил «поработать» с ныне живущим человеком. Будет ли в этом случае достигнут нужный эффект? Эффект был достигнут! Навязчивый организатор как сквозь землю провалился, словом, докучать мне перестал. Правда, этот эффект имел место лишь на время. Пока я был полностью поглощен текущими делами и не думал о нем, он меня не беспокоил. Но стоило мне освободить свой мозг от забот и подумать об этом человеке, как он тут же напоминал о себе.

Однажды, после того как он в очередной раз о себе напомнил, я случайно включил радио. Там звучала известная песня Владимира Высоцкого. Я стал вслушиваться в ее текст:

Сыт я по горло, до подбородка,
Даже от песен стал уставать.
*Лечь бы на дно, как подводная лодка,
Чтоб не могли запеленговать.*

Не помогают ни девки, ни водка,
С водки — похмелье, а с девок — что взять?
*Лечь бы на дно, как подводная лодка,
И позывных не передавать.*

Сыт я по горло, сыт я по глотку,
О-о-ох, надоело пить и играть!
*Лечь бы на дно, как подводная лодка,
Чтоб не могли запеленговать.*

(выделения мои. — С. Попов).

Я буквально прилип ухом к радиоприемнику, а когда песня закончилась, понял, что великий российский бард идеально описал состояние человека, в котором он должен пребывать, чтобы про него забыли. Я сделал все, как советовал автор песни, то есть перестал излучать в пространство мысли, направленные в адрес докучливого посредника, и с тех пор его звонки и попытки встреч со мной прекратились.

Пока я все это рассказывал своей собеседнице, то обратил внимание, что к нам незаметно подплыла еще одна женщина, ее черты мне показались знакомыми. Когда я закончил повествование, подплывшая дама представилась, а затем сказала:

— Вы, может быть, помните меня, Сергей Николаевич. Я была у вас на приеме в Москве. Я приезжала к вам с проблемой, которая была именно из той области, о которой вы только что рассказывали. Применительно использования метода *исчезновения* я хочу рассказать свой почти анекдотичный случай.

Я сама живу в Белоруссии. Мой сын со своим отцом живет в Москве. Сын по имени Глеб не хотел служить в армии. Ни отсрочки, ни уважительной причины не призываться на службу у него не было. Его забрасывали повестками, и он не знал, что ему делать. Тогда я, будучи в Москве, решила пойти к вам, Сергей Николаевич, на прием именно по этой проблеме. Вы посоветовали мне положить повестку в холодильник.

По возвращении я рассказала сыну все услышанное о технике *исчезновения*. Глеб взял повестку, положил ее в морозильную камеру холодильника вместе с магнитами и перестал думать о грозящем призыве. К собственному удивлению, его больше никто не вызывал в военкомат. Правда, Глеб, вместо того чтобы готовиться к поступлению в институт, образно говоря, гонял собак и вновь провалил вступительные экзамены. Но молодой человек был уверен, что, пока повестка лежит в холодильнике, призыв в армию ему не грозит. Эта самоуверенность в конечном счете и подвела его. Где-то в кругу друзей он похвастался, что знает способ, как стать «невидимым», и в подтверждение привел пример из собственной жизни: меня до сих пор не призывают в армию. Этот факт подвергся жаркому обсуждению. Этого делать нельзя. Реакция последовала незамедлительно. Ни с того ни с сего на следующий день отец мальчика вдруг подошел к нему с вопросом: почему тебя не призывают в армию? Сын отшутился: «Не призывают, потому что не достоин». Отец, не придававший ранее никакого значения тому, что сын не в армии, теперь оказался так раздосадован этим фактом, что после состоявшегося разговора тут же пошел в военкомат и там задал тот же вопрос. (Он почему-то стал уверен, что только армия сможет сделать из Глеба человека, был крайне возмущен тем, что она еще не приступила к этому процессу.)

В военкомате все переполошились: и впрямь почему призывник, не имеющий ни отсрочки, ни «белого билета», до сих пор не служит в рядах доблестных Вооруженных сил? А оказалось вот почему. Исчезло личное дело Глеба. Стали искать. И нашли. Где бы вы думали? Под задней ножкой шкафа. Эта ножка была короче трех остальных, и шкаф качался, что выводило из себя военного чиновника. Вот он и положил под нее первую попавшуюся папку с документами призывника — личное дело Глеба. Подложил, конечно, на время, а потом забыл. Папка пролежала там больше года. Если бы мой сын сам не нарушил технологию «исчезновения», эта папка и по сей день там бы и лежала — никто про нее бы не вспомнил.

— А теперь давайте поговорим о том, как использовать вышеописанный метод для работы в сетевом бизнесе, — продолжил я разговор. — *Люди, живущие рядом с нами, реагируют на идущие от нас психоэнергетические импульсы. Недаром порой стоит только подумать о каком-либо человеке, как он немедленно проявит себя: позвонит, пришлет сообщение по электронной почте или встретится на улице. Поэтому в основе техники исчезновения лежит тот же метод минимизации психоэнергетического сигнала, идущего от того работника сетевой компании, кто по какой-то причине хочет остаться не замеченным одним или несколькими людьми — чаще всего своими кредиторами.*

ДЛЯ ЭТОГО СЕТЕВИК ДОЛЖЕН АКТИВНО ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ ОКРУЖАЮЩИЙ ЕГО МИР, НО С ОДНОЙ СУЩЕСТВЕННОЙ ОСОБЕННОСТЬЮ: В ЭТОМ МИРЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ ЕГО САМОГО. В НЕМ НЕТ ФИЗИЧЕСКОГО ТЕЛА ДИСТРИБЬЮТОРА, В НЕМ НЕТ ЕГО ЖЕЛАНИЙ, СТРАС-

ТЕЙ, ПРИТЯЗАНИЙ. В ЭТОМ МИРЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ ЕГО БЕСПОКОЙСТВА ОБ ОКРУЖАЮЩИХ ЕГО ЛЮДЯХ — РОДНЫХ, БЛИЗКИХ, ДРУЗЬЯХ, ПАРТНЕРАХ И ПРОЧИХ. В ЭТОМ МИРЕ, КОНЕЧНО ЖЕ, НЕТ НИКАКИХ ЭМОЦИЙ ПО ОТНОШЕНИЮ К ТОМУ ЧЕЛОВЕКУ, ИЗ ПОЛЯ ЗРЕНИЯ КОТОРОГО ОН ХОЧЕТ ИСЧЕЗНУТЬ. ВОТ ТУТ-ТО ДОКУЧЛИВЫЙ ЧЕЛОВЕК НАЧИНАЕТ О НЕМ ЗАБЫВАТЬ И ТЕМ САМЫМ ПОЗВОЛЯЕТ СПОКОЙНО РАБОТАТЬ.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ МОРОЗИЛЬНУЮ КАМЕРУ ХОЛОДИЛЬНИКА, В КОТОРУЮ ДОЛЖНА БЫТЬ ПОМЕЩЕНА ФОТОГРАФИЯ, ЗАЖАТАЯ МЕЖДУ ДВУМЯ МАГНИТАМИ, ИЛИ ОБРАЗЕЦ ПОЧЕРКА ЧЕЛОВЕКА, ИЗ ПОЛЯ ЗРЕНИЯ КОТОРОГО ВРЕМЕННО НЕОБХОДИМО ИСЧЕЗНУТЬ.

ГЛАВА 3

КАК МЕНЯТЬ ВОЗЗРЕНИЕ
ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ДИСТРИБЬЮТОРА

Ввиду того что мой рассказ и сделанный к нему комментарий оказались достаточно длинными, мы явно переохладились в бассейне, поэтому, закончив разговор, помчались согреваться в парную. А после полученной там порции тепла, естественно, потребовалось охладиться вновь. В прохладном бассейне у одной из участниц встречи возник такой вопрос: «Человек, занимающийся сетевым бизнесом, по роду своей деятельности обязан менять у человека, которого он стремится рекрутировать в сеть, видение мира и своего места в нем. Существует много рекомендаций, как производить такую перемену в сознании рекрутанта в процессе очного общения с ним. А вот лично мне интересно знать, существуют ли магические приемы заочного воздействия на мироощущение человека, целью которого является изменение его воззрения на жизнь?»

— Да, такие практики в славянском мире существовали, — ответил я, — упоминания о них очень сильно разбросаны по различным источникам. Кое-что можно прочесть в книге Алексея Андреева «Очерки русской этнопсихологии». Из разбросанных фрагментов я попытался составить единую методологию, позволяющую работнику сетевого бизнеса воспользо-

вать на образ мысли своего потенциального дистрибьютора, с тем чтобы заставить последнего поменять существующую точку зрения, как правило, консервативную, на ту, которая подтолкнет его работать в сети, — «открыть глаза» на те возможности, которые предоставляются многоуровневым бизнесом.

После этих слов страждущая магических знаний дама стала слушать с усиленным интересом. Я, воодушевленный ее вниманием, продолжал:

— *Первым этапом такого воздействия является забор дополнительной энергии, которая впоследствии будет направлена работником сети туда, где требуется изменение сознания кого-либо, то есть в энергоструктуру потенциального дистрибьютора. Для этого сетевик должен вообразить себя уверенно стоящим на земле с широко расставленными ногами приблизительно так, как матрос стоит на корабле во время качки. Можно и в самом деле принять эту стойку. Далее предпринимателю следует непременно представить, что из его пуповины вертикально вниз опускается металлический трос: трос уходит глубоко в землю и крепится там, он сильно натянут. Сетевик ощущает себя прикрепленным к земле, приблизительно таким же образом, как крепится к земле Останкинская башня в Москве. Прежде считали, что именно так обеспечивается неразрывная связь между энергетическим миром человека и энергией всей Земли. После этого энергия планеты может быть использована человеком по его усмотрению.*

Если работник сетевого бизнеса считает, что эта энергия должна быть направлена на то, чтобы изменить взгляд своего потенциального дистрибьютора на сетевой маркетинг, заставить его трудиться в нем, то

теперь он должен мысленно продлить вышеупомянутый металлический трос от собственной пуповины до своего солнечного сплетения, а затем все так же мысленно протянуть его уже из собственного солнечного сплетения к такому же месту на теле потенциального дистрибьютора. Когда траектория движения энергии очерчена, надо делать следующее. По мысленному тросу (непрерывно «натянному как нерв») маг-сетевик перебирается внутрь объекта своего воздействия и мысленно входит в его глаза. Он сразу почувствует, что глаза этого человека привыкли видеть окружающий мир каким-то строго определенным образом. И как следствие этого видения человек имеет определенные симпатии или антипатии, в одних ситуациях видит выгоды для себя, поэтому приближает их, другие ситуации, наоборот, отдаляет, потому что страшится потерь. На основании этого видения человек принимает те или иные решения, в том числе и относительно своих перспектив работы в сетевом бизнесе, и, как следствие, совершает те или иные поступки, например наотрез отказывается от любых предложений работы в сети.

Проникший в чужие глаза работник многоуровневого бизнеса вдруг отчетливо видит ими самого себя и понимает, какие предрассудки, страхи или предполагаемые катаклизмы заставляют потенциального дистрибьютора быть неуступчивым или откровенно враждебным к нему. А дальше легкая игра ума позволяет сетевнику нащупать, как должен рекрутируемый им человек видеть окружающий мир и своего спонсора, чтобы желание работать в сети возникло у него само собой.

Теперь спонсору нужно начать менять то видение мира, которое существует у его потенциального дистрибьютора. Производить изменения следует волевым вме-

шательством: усилием своей воли маг-сетевик переставляет картинку в глазах дистрибьютора, перетасовывает его эмоции. «Человеческий материал» будет упорно сопротивляться, и вот здесь следует бросать в бой силу Земли, которая поступает из центра планеты по мысленному тросу сначала в самого спонсора, затем в глаза объекта его воздействия и заставляет их видеть мир так, как это требуется.

Конечной точкой этого магического акта является ощущение спонсора, что человек, чей взгляд на мир он настойчиво меняет, наконец начал ощущать радость от произошедших перемен. Теперь, получив предложение работать в сети, он не упорствует, напротив, у него просто руки чешутся от желания побыстрее начать именно такую деятельность¹.

Для наглядности я приведу пример с единственной оговоркой, что он не имеет отношения к сетевому бизнесу.

Мой приятель в силу возникших обстоятельств хотел срочно устроиться работать грузчиком в одну престижную фирму. В эту фирму сотрудников отбирали с особой тщательностью, даже для подсобных работ, чтобы исключить воровство. На предварительном собеседовании моему другу сказали, что ни пьяниц, ни

¹ Если в процессе этой работы кудесник чувствует сопротивление «материала», которое сначала активно имеет место, а затем сходит на нет, это значит, что он на правильном пути и желаемый результат вскоре будет достигнут. Если в результате тех же самых действий сетевик не чувствует, что у него с объектом воздействия идет внутренняя борьба, это значит, что «объект» в настоящий момент либо спит, либо находится в состоянии алкогольного опьянения. В подобном случае следует прекратить воздействие и возобновить его спустя промежуток времени, необходимый для того, чтобы организм «объекта» пришел в нормальное состояние.

дебоширов фирма в штат не берет — берет только опрятных, воспитанных людей. Таковым, собственно, и являлся мой друг, поэтому его пригласили на второе собеседование. Но накануне заветного дня произошло неприятное событие. Передвигая в квартире мебель, молодой человек нечаянно задел стеллаж, и тяжелая ваза, падая, задела его лицо, да так сильно, что рассекла бровь, а под глазом возникла гематома. Иными словами, накануне посещения работодателя мой друг, как назло, выглядел как пьяница после уличной драки. Отменить предстоящую встречу было нельзя, так могла ускользнуть вакансия, явиться же на собеседование с поврежденным лицом, скорее всего, означало быть недопущенным работать в фирму. Замкнутый круг. Приятель обратился ко мне за советом. Я посвятил его в вышеописанную практику.

Поскольку мой друг однажды уже видел человека, с которым ему предстояло беседовать, он по известной схеме проник в его глаза и мысленно заставил его увидеть себя не пьяницей, подравшимся с кем-то на улице, а героем, вступившимся, например, за честь незащищенной девушки, — пострадавшим, отстаивая эту честь. Почти час, по словам моего друга, длилась его мысленная борьба со своим завтрашним собеседником, длилась до того самого момента, когда он вдруг ощутил внутреннюю радость менеджера по персоналу, обучающую его оттого, что он берет на работу человека именно с рассеченной бровью и подбитым глазом.

— Я мысленно заставлял его увидеть картину, — рассказывал мой друг, — в которой я представлял героем, а не сомнительной личностью, а главное, почувствовать в этом свою выгоду: уж коли я так отважно дрался якобы за незнакомую девушку, то с какой яростью я буду

отстаивать попавший в мои руки товар, случись кому-то на него посягнуть.

— Я, кажется, перестарался в своем воздействии на этого человека, — потом признавался приятель, — потому что на фирму меня взяли не грузчиком, а экспедитором.

— Кстати, у меня есть пример, как использовать этот прием, причем именно в сетевой деятельности, — неожиданно вступила в разговор еще одна женщина, помощник организатора моего приезда в Белоруссию.

Слушавшая меня дама удивленно воскликнула:

— А откуда вы узнали про этот прием?

Присоединившаяся женщина ответила:

— Ко мне в руки попала видеопленка с записью семинара Сергея Николаевича. На этой пленке наш сегодняшний гость как раз рассказывал *о методике изменения воззрения человека через мысленное вхождение в его глаза*. Я решила попробовать использовать этот метод с целью рекрутирования в свою структуру одного человека, который упорно не поддавался ни на какие уговоры.

Сначала я проделала всю необходимую подготовительную работу: широко расставила ступни своих ног на полу, как матрос во время качки, мысленно опустила из своей пуповины трос в глубь земли и закрепила там второй конец троса. Затем продлила первый конец до своего солнечного сплетения и выпустила его наружу, мысленно направив в солнечное сплетение мужчины, и закрепила там. По этой «струне» я как бы переместилась внутрь интересующего меня человека и, войдя в его глаза, увидела окружающий мир его взором.

Мне было нетрудно это сделать — я хорошо знала мужчину, которого долгое время безуспешно пыталась

рекрутировать в сеть, — это был мой сосед. Сквозь призму «соседских» глаз я увидела его друга, который вложил большие деньги в бестоварную сетевую компанию и прогорел, я увидела его жену, которая тряслась за каждую копейку, она была домохозяйкой и умела только экономить деньги, чтобы купить какую-то вещь или съездить в отпуск, но о том, что надо вкладывать деньги в дело для того, чтобы они давали еще большие деньги, она не имела понятия. Я увидела, как мой сосед не хочет выдергивать деньги за контракт из семейного бюджета, чтобы не портить семейный климат, увидела, что этот человек видит единственный способ увеличения своих заработков — повышение по службе. Затем я уже увидела себя его глазами, в них я предстала человеком, который своим предложением работать в сети ставит под угрозу его пусть не очень обеспеченный, но уже сложившийся быт.

И тогда я начала усилием своей воли менять его взгляд на окружающую жизнь. Да, я испытала серьезное сопротивление. Когда мне не хватало собственных сил, я подключала те, что шли ко мне из глубин Земли. В результате мне удалось изменить его взгляд. Мой потенциальный партнер начал сначала видеть своего друга просто бездельником, который перепутал бестоварную маркетинговую сеть с финансовой пирамидой. Он внес деньги и не сделал достаточного количества усилий, чтобы создать под собой структуру и заставить ее работать. Он рассчитывал, что прибыль от внесенного им капитала придет к нему сама собой. Я заставила соседа сообразить, как не испугать новым бизнесом недалековидную жену: надо сделать так, чтобы она просто не знала о вложенных деньгах. У каждого мужчины есть заначка, друзья, родственники, которые и денег займы

дадут, и будут свято хранить тайну. Вот у них и нужно взять займы сумму, необходимую для подписания контракта, — мысленно подсказала я соседу, затем заставила этого человека увидеть перспективу своего повышения по службе: повышения придется ждать еще 5—8 лет — лучшие свои годы он проведет в безденежье, в то время как, имея он деньги, мог бы доставить много радости себе и своей семье. А дальше я заставила его увидеть эти радости: дом — полная чаша, уверенность в завтрашнем дне, любовь жены, уважение детей, решение всех проблем, исполнение самых причудливых желаний. Обрисовав такую славную перспективу, я заставила своего соседа по-новому взглянуть на меня. Теперь он видел меня человеком, который предоставляет ему редкостный шанс повернуть свою жизнь в лучшую сторону!

Я проделала этот прием несколько раз. А затем, когда случай столкнул меня с соседом где-то во дворе, услышала:

— Расскажи мне подробно о твоей компании и о сетевом бизнесе в целом. Я рассказала. Прошло где-то около двух недель, в течение которых сосед сделал все по «подсказанной мною» схеме: занял у друга денег, ничего не сказал жене и подписал со мной контракт.

Вывод:

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПРИСТУПАТЬ К РЕКРУТИРОВАНИЮ ЧЕЛОВЕКА, ВСЕГДА СЛЕДУЕТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНО ИЗМЕНИТЬ ЕГО ВИДЕНИЕ СВОЕГО БУДУЩЕГО В ЭТОМ БИЗНЕСЕ ПОСРЕДСТВОМ МЫСЛЕННОГО ВХОЖДЕНИЯ В ЕГО ГЛАЗА, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНО УПРОСТИТ ДАЛЬНЕЙШУЮ РАБОТУ С НИМ.

ГЛАВА 4

ПОДАЯНИЕ: «ЗА» И «ПРОТИВ»

Из бассейна мы перешли в конференц-зал, и там еще одна женщина, которая не была в парной и не участвовала в водной процедуре, задала мне такой вопрос: *почему у нее не прошло рекрутирование, которое, казалось бы, не могло не пройти?* А затем рассказала, что именно предшествовало этой неудаче. А предшествовало следующее.

Женщина-сетевик, направляясь на подписание контракта, вдруг обратила внимание на особу нищенского вида, на груди у которой висела табличка, что она неизлечимо больна и ей немедленно требуются деньги на операцию. Предпринимательница вспомнила о том, что существует христианская традиция жертвовать неимущим небольшую сумму денег. Этот поступок считается богоугодным делом и поощряется свыше. Женщина достала из бумажника отнюдь не крупную денежную купюру и отдала ее нищенке, совершив пожертвование. Она была уверена, что после этого поступка тот контракт, который она едет подписывать, просто не может от нее ускользнуть. Велико же было ее удивление, когда в действительности все произошло с точностью до наоборот. Человек, который еще вчера охотно подтвердил готовность подписать контракт, сегодня при встрече заявил, что поспешил с решением и, скорее всего, работать

в предложенной компании не будет. Наша героиня была столь ошарашена произошедшей переменой, что не нашла в себе ни сил, ни слов, чтобы продолжить борьбу за своего потенциального дистрибьютора. На том и расстались.

— Все говорят: нет правды на Земле. Но правды нет и выше, — закончила она свой рассказ словами пушкинского Сальери. Она, конечно, была возмущена тем, что силы небесные не только не отреагировали на ее щедрость в отношении нищенки, а еще и вдоволь посмеялись над ней.

Я стал объяснять рассказнице, какую ошибку она совершила.

Дело в том, что, каким бы неотвратимым ни казалось предстоящее подписание контракта, спонсор накануне его всегда нервничает, а вдруг что-то да произойдет непредвиденное и контракт сорвется. Другими словами, ***спонсор причиняет боль сам себе, то есть излучает в пространство энергию мазохизма.*** Эта боль утихает лишь тогда, когда необходимый документ подписан — когда клиент «дожат». Но если сетевик пожертвовал нищенке деньги, он прекратил излучать энергию мазохизма, так как стал уверен, что, вручив попрошайке свою денежную купюру, он согласно каким-то общепринятым представлениям о силах небесных и их участии в людских судьбах обеспечил себе исполнение своего желания, а конкретно — подписание контракта.

— Будьте реалисткой! — обратился я к женщине. — Не полагайтесь на неведомые причинно-следственные связи типа: пожертвованная нищенке сотня белорусских «зайчиков» отольется сотнями американских долларов, которые вы должны получить за контракт.

Есть универсальное правило:

ВАШИ НЕРВЫ — ЭТО ВАШИ ДЕНЬГИ.

Да, вы должны были нервничать, переживать, пока вы едете на встречу: а состоится ли она? а с какими мыслями придет на нее ваш возможный партнер? а не передумал ли он? И если вы вдруг увидели сомнение в его глазах, надо вновь браться за работу — убеждать, воодушевлять и с внутренним трепетом ждать его реакции. Какая мука! Но именно это страдание и является залогом получения результата. ***Ваши нервы — это ваши деньги.*** А вы решили сберечь свои нервы, отдав нищенке незначительную для себя сумму. Тем самым вы нарушили вышеприведенный закон и поэтому не получили результата. Нравится вам это правило или нет, но ни в коем случае нельзя его нарушать: щадить себя и пытаться откупиться подаванием.

Таковы условия игры между человеком и миром денег.

Выслушав все сказанное, женщина сначала с пониманием закивала головой, а затем вдруг перестала кивать и задала вполне справедливый вопрос:

— А как тогда быть с существовавшей на Руси приметой: ***приютить в доме юродивого — к деньгам?***

Я объяснил:

— Юродивый — человек, который, в отличие от современного нищего (как правило, профессионального), постоянно излучает энергию страдания. Ведь русский юродивый летом и зимой ходил в одинаково легкой одежде — дерюге, и более того, на нем всегда висели одно-двухпудовые вериги. В одном из музеев мне разрешили примерить эти вериги на себя: постоянная острая боль в ключицах. Таким образом, традиционный русский юродивый — это сознательный мазохист. Но существует закон природы, о котором я уже говорил:

энергия мазохизма — это энергия притяжения денег. Не для всех, а для того, кто занимается предпринимательской деятельностью. Таким образом, соприкосновение купца или фабриканта с юродивым обильно дополняло их собственное мазохистское начало точно такой же энергией «профессионального страдальца». А дальше как и следовало ожидать: дополнительная боль притягивала дополнительные деньги. Отсюда и родилась примета, что приютить в доме юродивого (или пообщаться с ним, помочь) — к деньгам.

А теперь давайте обратим свой взор на тех, кто попрошайничает на улицах белорусских, украинских или русских городов, — это именно профессиональные нищие. Они живут в сравнительно благоустроенных квартирах и ходят просить деньги на церковную паперть, вокзал, метро или другое место точно так же, как мы ходим на работу. Давайте зададимся вопросом: излучают ли эти люди ежеминутно состояние физического страдания, такое, как излучал когда-то русский юродивый?

Моя собеседница подумала и честно ответила:

— Нет, не излучают.

А затем добавила, видимо, вспомнив хрестоматийного юродивого с картины Сурикова:

— Нет вериг на теле, нет голых пяток на снегу.

Правда, кто-то из находящихся в конференц-зале немедленно возразил: «А как же попрошайки-инвалиды, лишённые кто рук, кто ног? Они что, не страдают?»

— Так ведь в том-то и дело, что нет, не страдают, — ответил я и тихо добавил: — Они нашли себя в этой деятельности, они нашли свой способ жить.

Воцарилось молчание. Его прервала моя собеседница, которая и начала разговор о подаениях:

— Так что же, Сергей Николаевич, вообще не следует никому подавать милостыню? Юродивых нет. На улицах одни профессиональные попрошайки. Денег после того, как ты им подашь, к тебе не придет. Не помогать никому и баста! Так что ли?

Я улыбнулся.

— Нет, не так.

— Тогда расскажите как, — буквально потребовали все присутствующие.

— Козьма Прутков учил: «Зри в корень!» — начал я отвечать на коллективный вопрос, — а корнем в нашем случае является энергия мазохизма — плод человеческого страдания. Именно при соприкосновении с ней у коммерсанта появляются как раз те деньги, на которые он изначально не рассчитывал. Например, планировал продать товар на одну сумму. Приютил в доме на неделю юродивого — и продал на сумму, вдвое большую. Поэтому, господа, применительно к подазням поступать надо следующим образом.

ОТЫЩИТЕ В ОКРУЖАЮЩЕМ ВАС ГОРОДЕ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ИСПЫТЫВАЕТ НЕПОДДЕЛЬНОЕ СТРАДАНИЕ, И СОПРИКОСНИТЕСЬ С НИМ ПОД БЛАГОВИДНЫМ ПРЕДЛОГОМ: ПОМОГИТЕ СЛОВОМ, А ЛУЧШЕ ПОСТУПКОМ ИЛИ РУБЛЕМ.

Например, зимой в пургу увидели у входа в супермаркет старушку, продающую квашеную капусту или соленые огурцы, — задержитесь около нее и купите что-нибудь, а лучше купите все, чтобы освободить ее от страдания (чтобы она перестала мерзнуть на улице и пошла домой). Сгодится покупка в хозяйстве — хорошо, не сгодится — считайте, что потраченные вами деньги — плата за энергию мазохизма, которую вы почерпнули

у страдальцы. Ведь старушке на самом деле холодно, руки-ноги болят от всяческих артритов или артрозов. Работающий рядом профессиональный продавец выпьет сто граммов спиртного, чтобы не чувствовать холода, а старушка справляется с теми же обязанностями, образно говоря, без анестезии. Поэтому ее страдание — неподдельное!

Обратим внимание на тех пожилых женщин или мужчин, которым гордость не позволяет стоять с протянутой рукой, они навьючили на себя многокилограммовые сумки с газетами — чем не вериги? Задержитесь около них. Купите что-нибудь из печатной продукции. Не захотите читать — пригодится, когда будете ремонт делать. Иными словами, **оглянитесь вокруг. Искренне страдающих людей немало в окружающей вас жизни. Не проходите мимо. Это в ваших же интересах!**

ДЕНЕЖНОЕ УЧАСТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, НАПРАВЛЕННОЕ НА ОБЛЕГЧЕНИЕ ЧУЖОГО СТРАДАНИЯ, ВОЗВРАЩАЕТСЯ ЕМУ НЕЗАПЛАНИРОВАННОЙ ПРИБЫЛЬЮ.

Единственное, о чем нужно обязательно помнить: **если человек, которому вы поднесли подаяние, злоупотребляет алкоголем, то как бы ни были велики его страдания, положительного результата от соприкосновения с ним не будет.**

— А страдальцам надо помогать! Причем непьющим! — воскликнул мужчина — тот самый Иван, с которым мы беседовали за бильярдом об инкарнационных ступенях. — В моей жизни был такой случай. У нас в дачном поселке появился мужик — беженец из Таджикистана, спасался от войны. Во время боевых действий он был ранен — повреждено колено, что при

ходьбе причиняло ему сильную боль. В поселке хромого мужчину опасались: а вдруг он станет воровать с дач? А я почему-то проникся к нему симпатией: он никогда ничего не просил, а лишь предлагал свою помощь и брал весьма скромное вознаграждение за работу. Как правило, там, где этот мужчина получал работу, там он временно и жил, поскольку никакого своего жилья у него не было. И еще он был правоверный мусульманин и не брал в рот спиртного. Но дачный сезон короток. Один за одним отдыхающие стали возвращаться в город. Дачи закрылись на зиму. Для Махмуда — так звали беженца — это означало потерю жилья и потерю пропитания. Тайком залезть в чужую дачу и так обрести крышу над головой, а тем более что-то украсть и продать ради покупки пищи он бы не смог — не такой человек. Вот я и задумался: а как он переживет зиму? И получалось, что ближайшую зиму ему не пережить.

В то время я уже работал в сетевой компании, и заработки у меня были весьма приличные. Вот я и подумал: а что мне стоит приютить у себя этого беженца хотя бы на зиму? Буду раз в неделю привозить ему из города еду, а он в долгу не останется: истопит баню, очистит от снега дорожки на участке, подремонтирует что-нибудь, да и просто обезопасит дачу от грабежа. Так и поступил.

Махмуд моему предложению был рад несказанно — фактически я спас ему жизнь — он изо всех сил старался не остаться в долгу: и цветы на зиму укрыл, и яблони от зайцев обвязал, дрова поколол, в доме прибрал. Но главное — я стал замечать, как откуда ни возьмись у меня стали появляться именно такие деньги, на которые я изначально не рассчитывал. Подпишу одного дистрибьютора, а он тут же двоих приводит — и сразу получается

хотя небольшая, а структура. Продажи просто отменно шли — соберется человек взять у меня на определенную сумму продукта, а на деле берет на сумму, вдвое большую. Я тогда ничего не знал про эффект соприкосновения с чужим страданием и грешным делом подумал, что это я сам стал таким удачливым сетевиком. Но наступала весна, один за другим стали возвращаться дачники. Махмуду, видимо, было неудобно и дальше жить за мой счет, вот он вновь стал предлагать свой труд отдыхающим за питание и жилье. Предложение находило отклик. Он от меня переехал. Прекратились наши контакты, а вместе с ними у меня прекратились незапланированные заработки — ни спонтанного разрастания структур, ни завышенного объема продаж у меня больше не было. Я долго не мог разобраться, в чем дело, но сейчас, кажется, понял — я больше не помогал Махмуду. *Так что контакт работника сетевого маркетинга с человеком, испытывающим неподдельное страдание, позитивно сказывается на ходе коммерческих дел,* — подвел вместо меня итог Иван.

ГЛАВА 5

СЕЗОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ
БИЗНЕСА

Время нашего нахождения в этом комфортном центре отдыха подходило к концу, о чем нас известил организатор встречи. Он же предложил кому-то задать последний вопрос. Его задала Раиса, та самая рыже-волосая женщина, которая имела двоих детей, но не любила мужчин:

— А существует ли связь между календарным месяцем и ходом коммерческих дел? Может быть, летом дела сами собой идут лучше, а зимой хуже или наоборот? Может быть, есть какие-то характерные препятствия, например в июле или, наоборот, помощь извне в сентябре? И так далее.

— Да, — подхватил разговор Иван, — ведь мы привыкли считать, что если начинание столкнулось с сопротивлением обстоятельств — это знак свыше, сигнализирующий, что мы пошли по неправильному пути. А вдруг это не знак, а особенность времени года и не надо отступать от намеченной цели, а наоборот, усилить напор и неуклонно двигаться вперед?

— Вопрос задан по существу, — прокомментировал я. — Действительно, существуют сезонные влияния на ход коммерческих дел.

Издревле было замечено, что *те дела, которые имеют место в январе, могут столкнуться с неожиданными*

препятствиями. Препятствия имеют вполне конкретный характер: коммерсанта либо подводит его деловой партнер, либо в быту возникают трудности, причиной которых являются его собственные дети.

— Лично я сталкивался в своей практике и с тем, и с другим проявлением этой закономерности, — перебил меня Иван. — В городе Гродно я пытался создать структуру в январе этого года, поскольку накануне познакомился с двумя мужчинами-уроженцами этого города. Каждый из моих новых знакомых был прирожденным лидером, и я был уверен в успехе. Я приехал в Гродно, чтобы начать работу. Но у первого мужчины, на которого я делал ставку, именно в первых числах января вдруг сбежал сын-подросток из дома, и расстроенный отец, вместо того чтобы работать над созданием структуры, отправился ловить свое чадо по всей Белоруссии. Второму моему гипотетическому партнеру прямо накануне моего приезда в Гродно предложили хорошо оплачиваемую работу, и он напрочь утратил интерес к сетевому бизнесу. Я подумал, что эти два события — знак свыше, который предупреждает меня о том, что я неправильно выбрал Гродно местом создания своей сетевой структуры. Я уехал из города, хотя что-то внутри меня подсказывало, что я делаю это зря.

— Сердце вам подсказывало верно, — высказал я свою точку зрения. — Надо было собрать все силы и продолжать работу. Вы имели дело с событием, которое не надо было расценивать как знак ошибочного направления действий. Вы имели дело с препятствиями, характерными для такого месяца, как январь.

Кстати, *февраль, если он пасмурный и вяжущий, по народным приметам, тоже препятствует успеху в ходе коммерческих дел. Поэтому для достижения своих целей следует приложить недюжинные усилия. Если дни в фев-*

рале стоят ясные, то согласно тем же приметам успех в делах может прийти благодаря счастливому случаю.

— Очень верное наблюдение, — перебил меня организатор встречи. — Моя племянница Юля выучилась на парикмахера. Полученный диплом позволял девушке работать в самых престижных салонах и зарабатывать немалые деньги. Да вот только знакомых, которые порекомендовали бы Юлю на столь «доходное место», не существовало. А без знакомств к таким салонам лучше не подходить. Новоиспеченный мастер, правда, самостоятельно посетила два-три салона, натолкнулась на отказ и прекратила поиск работы. Девушка сидела дома на иждивении у отца с матерью. Так прошел январь. Наступил февраль, выжухлый и пасмурный. Юля продолжала лежать на диване, смотреть телевизор и не ударять палец о палец ради своего трудоустройства. Но однажды утром она проснулась и увидела за окном яркое солнце и пронзительно синее небо.

«Я вдруг почувствовала, — рассказывала мне потом племянница, — что надо немедленно вставать с дивана и куда-то идти. Я вышла на улицу и, щурясь от слепящего солнца, пошла куда глаза глядят. Остановилась у ларька с печатной продукцией, пролистав два журнала, а потом подняла глаза наверх и прочла табличку на ближайшем доме «Салон красоты». Я словно забыла, что именно в таких салонах мне отвечали отказом — ноги сами понесли туда. Бойко объяснила, зачем пришла и какой у меня диплом. Вокруг засуетились. Я только услышала восклицание: «Нам вас Бог послал!» Оказалось, что из салона на днях неожиданно уволился мастер. Предварительно было записано очень много клиентов — оставшиеся мастера просто не справились бы». Через два дня моя племянница уже вышла на работу, — за-

кончил свой рассказ организатор встречи и добавил: — Лично мне тоже приходилось замечать, что в солнечные дни февраля следует повиноваться внутреннему импульсу, и тогда удастся неожиданно для себя продать товар или рекрутировать кого-то в сеть.

— А что вы скажете про месяц март? — поинтересовался Анатолий.

— ***В марте людей, поставивших себе цель зарабатывать деньги, может беспочвенно посещать чувство уныния и разочарования в выбранной ими деятельности,*** — ответил я и счел нужным пояснить. — В марте едва ли не каждый год меня просто одолевают дистрибьюторы различных компаний. Им почему-то кажется, что они выбрали для работы или не ту компанию, или вообще совершили ошибку, что пришли в сетевой бизнес. То один, то другой дистрибьютор приходит и жалуется мне, что не может больше обзванивать по телефону людей, предлагать им товар или подписывать контракты. Едва ли не каждый из посетивших меня дистрибьюторов является пенсионером. Едва ли не каждый стремится заработать деньги на достойную жизнь в Москве. Едва ли не каждый умом понимает, что нигде, кроме как в сетевом бизнесе, он этих денег не заработает. И тем не менее каждый из них в марте приходит советоваться на предмет или ухода из сетевого бизнеса, или смены компании. Всем посетившим меня в этот период дистрибьюторам я давал один и тот же совет: пережить март. ***По прошествии марта душевное волнение, связанное с разочарованием своей работой, улетучивается и жизнь входит в обычную колею.***

— Получается, что на протяжении трех стоящих друг за другом месяцев: января, февраля (за исключе-

нием солнечных дней) и марта — какая-то сила словно умышленно препятствует тому, чтобы бизнесмен на все сто процентов использовал свой потенциал на ниве обретения денег! — с возмущением воскликнул организатор встречи.

— Да, действительно! — поддержали его остальные собравшиеся. — Так в какие месяцы все та же сила помогает нам делать деньги?

— *Апрель — месяц получения прибыли от своей коммерческой деятельности, — удовлетворил я общее любопытство. — Если в предыдущий период вам полностью не удалось преодолеть препятствия, то не жалейте своих сил именно в апреле. В этом месяце предприниматель не только получает адекватную отдачу за свои старания, но еще имеет место компенсация за те усилия, которые имели место на протяжении предыдущих трех месяцев и не были достаточно вознаграждены. Так что трудитесь в апреле не покладая рук!*

— А я вот лично хочу спросить про месяц май, — робко подняла руку женщина так, словно она находилась за партой в начальных классах. — Месяц май — период, когда все активно трудятся на своих приусадебных участках в целях запастись самостоятельно выращенными продуктами на весь год. Но вот моя дочь, которая тоже работает в сетевой компании, категорически отказывается это делать. Она мотивирует это тем, что у нее именно в мае особенно успешно осуществляются продажи продукта и подписание контрактов.

— На те деньги, которые я зарабатываю в сетевом бизнесе в мае, я не то что на год, я на пять лет вперед продуктов куплю! — говорит она.

— Я не могу ее разубедить. Может быть, ей просто кажется, что май способствует успеху в делах или она

под таким предлогом отлынивает от работы на приусадебном участке? Ведь лично я не могу сказать, что в мае у меня как-то особенно идут дела в сетевом бизнесе. Что касается апреля, я с вами полностью согласна — дела, как правило, идут хорошо.

Мне достаточно было беглого взгляда на женщину, чтобы постичь причину столь разного влияния этого весеннего месяца на ход коммерческих дел у нее самой и у ее дочери. Женщине на вид было около сорока лет, значит, ее дочери было приблизительно двадцать.

— *По приметам считается, что в мае коммерческий успех ждет тех, кто относится к числу молодых людей,* — ответил я автору вопроса, но тут же оговорился. — Правда, по каким критериям определять, относишься ты к ним или нет, народная мудрость умалчивает. Единственное, что могу сказать: наблюдая за своими клиентами, я обращал внимание на то, что *юношам и девушкам в возрасте от 18 до 25 лет в мае часто сваливаются хорошие заказы или у них вдруг начинают идти дела в бизнесе, которые до этого периода активно тормозились.*

— А я хотел бы знать, как надо вести себя в июне, — спросил Анатолий. — Начинается период отпусков. Жена говорит: поехали отдыхать, пока на курортах еще мало народа, а мне почему-то не хочется бросать работу и куда-то уезжать — преследует ощущение, что, уехав отдыхать, я упущу существенные заработки. Это мне только кажется или за предчувствиями что-то стоит?

— «Предчувствия его не обманули», — привел я фразу из известного мультфильма. — *Июнь считается месяцем небывалых прибылей, и поэтому ни в коем случае предпринимателю нельзя его использовать для отдыха.* — Никогда не забуду, как однажды издал свою

книжку. Книга вышла, как и положено, в апреле, имела успех и приносила стабильный доход — читатели активно шли консультироваться. К июню поток посетителей стал снижаться. Я решил было поехать отдохнуть, выбрал себе подходящее место. Но именно в это время я работал с литературой, посвященной народным приметам. Из нее узнал, что июнь для предпринимателя — месяц небывалых прибылей, решил проверить. С точки зрения логики бизнеса, сверхприбылям просто неоткуда было взяться: тираж был почти распродан, люди копили деньги на отпуска, естественно, не желая тратить их на оплату консультаций. И вдруг в начале июня сразу несколько издательств, расположенных на территории одного из государств СНГ, не подписавшего в то время международного договора по авторским правам, сделали пиратский тираж моей книги и выбросили ее по смехотворной цене на российский рынок. Книгу сделали очень просто: положили под ротاپринт экземпляр, изданный в Москве, вместе с напечатанными в ней рекламными блоками и контактными телефонами, а затем размножили. Суммарный «левый» тираж был настолько большой и дешевый, что сразу стал достоянием огромной читательской массы. Я получил такую прибыль от консультаций, на которую теоретически не мог рассчитывать.

— Значит, если я правильно понял, — переспросил Анатолий, — месяцы, идеально подходящие предпринимателю для отдыха, — это июль и август.

— Август — однозначно да. А вот насчет июля существует другая версия, — ответил я и привел такой случай опять же из своей практики. — В бытность, когда я работал в Аэрофлоте и торговал программируемыми калькуляторами, позволяющими измерять в резер-

вуарах количество топлива с куда большей точностью, чем существовавшие методы, мне пришлось столкнуться с такой проблемой. Оказалось, что в системе гражданской авиации тех лет далеко не каждый аэропорт имел возможность самостоятельно приобретать ту или иную технику. Крупные и средние аэропорты такую возможность имели, а вот мелкие — нет. Наша продукция пользовалась спросом, поэтому все авиапредприятия, имевшие финансовую независимость, быстро ее приобрели. Но таких авиапредприятий было немного. Большинство аэропортов не могло приобрести оборудования, в котором они нуждались. Объем наших продаж начал снижаться. Коллеги по бизнесу подсказывали следующий выход из ситуации: создать новый продукт, то есть завести в калькулятор новую программу — например, облегчающую расчеты результатов химических анализов, которым подвергается авиационное топливо, а дальше продать калькуляторы с новой программой все тем же крупным и средним аэропортам. Объективно следовало бы пойти по пути, предложенному коллегами, но что-то подсказывало мне продолжать рассылать рекламные листы в небольшие, а главное, неплатежеспособные аэропорты. Что я и делал. На дворе был июль. И вдруг звонок. На проводе представитель казахского отделения Госкомнефтепродукта. Молодой задорный голос рассказал мне, что вчера был по делам в маленьком аэропорту, относящемся к местным воздушным линиям. На столе начальника аэропорта увидел присланную мной рекламу. Начальник сетовал, что не имеет финансовой самостоятельности, а то купил бы.

— Я внимательно прочитал рекламу, — рассказывал голос на другом конце провода, — понял, вы про-

даете то, что мне нужно. У меня в хозяйстве тысячи резервуаров, и, конечно, я должен знать с максимальной точностью, сколько в них находится нефтепродуктов. Так абсолютно безнадежная акция — рассылка рекламных проспектов в неплатежеспособные предприятия — неожиданно открыла для нас новый рынок сбыта товара — нефтехранилища и бензозаправки всего Казахстана! Подчеркиваю: это произошло в июле.

Когда позднее я занимался изучением примет, то обратил внимание на следующую характеристику этого летнего месяца: *бесперспективные дела обретают положительное решение в силу случая. Поэтому если к июлю у вас накопились неразрешимые дела, то имеет смысл повременить с отпуском, чтобы не упустить случай, который будет способствовать благоприятному исходу предпринятых начинаний, на который вы уже перестали надеяться.*

Если таких дел в июле нет, можно со спокойной душой отправляться отдыхать.

— Абсолютно с вами согласен, — подтвердил Анатолий, — в моей практике был аналогичный случай. Я совершенно бесперспективно пытался построить свою структуру в Витебске — не находил подходящих людей, и все. Думаю: ладно, временно брошу эту затею. Съезжу отдохну на месяцок, а затем со свежими силами вновь возьмусь за дело. Но что-то словно препятствовало осуществлению этого замысла: то путевку никак не могу приобрести, то с билетами на самолет проблема. Одним словом, не пускает меня что-то на отдых, и все. Поехал последний раз в Витебск — я там для работы квартиру снимал — нужно было рассчитаться с хозяевами. А хозяева как раз задумали сдать эту площадь другому жильцу и назначили встречу од-

новременно и ему, и мне. Новый жилец был молодым мужчиной — поссорился с семьей и ушел жить отдельно. Его жена была еще и компаньоном по бизнесу, поэтому после разрыва с ней мужчине предстояло начать новое дело. Вот я и предложил этому человеку создать в его родном городе, то есть Витебске, маркетинговую сеть, естественно, подписавшись под меня. Он, не задумываясь, согласился. Честное слово, я не жалею о том, что провел июль не на отдыхе, а, как говорится, «в трудах праведных» — я воспитал в Витебске способного лидера, под которым сейчас находится многочисленная, а главное, работоспособная структура.

Мы все вместе сошлись на том, что *для коммерсанта наиболее благоприятным месяцем для отдыха является август*, конечно, в том случае, если он не занимается исключительно сезонными продажами, как то: туристические путевки, прохладительные напитки, пляжные принадлежности, школьная форма и все, что требуется к началу учебного года. Да и согласно народным приметам *август является периодом потерь*. Применительно к последнему утверждению я поведал собравшимся такую историю.

Алена приехала в Питер из маленького сибирского городка в самом конце марта и сразу взялась за дело: организовала цветочный бизнес. У женщины была конкретная цель — квартира в Санкт-Петербурге. Ради этой цели женщина работала не покладая рук. Деньги охотно шли к ней.

Шел апрель, май, июнь, июль. И вдруг стало происходить что-то непостижимое: как только Алена предпринимала шаги по увеличению оборота своего товара, так этот шаг стал непременно сопровождаться не прибылью, а потерей денег. Утром Алена открывает

новую торговую точку, а вечером взламывают ее склад и уносят продукцию. Только предпринимательница выигрывает конкурс и получает эксклюзивное право продавать цветы на городском празднике, как ее главный бухгалтер напивается вдрызг и скрывается со всеми наличными деньгами. Алена предположила, что над ней совершено какое-то страшное колдовство. Ходила к целителям. Над ней совершали ритуальные действия, но ситуация не менялась. Предпринимательница оказалась в Москве по делам и зашла ко мне. Я без труда определил, что причина ее злоключений вовсе не в колдовских чарах конкурентов, а в том, что энергичная женщина в пылу своей деятельности вовсе забыла, что август — месяц, не вполне благоприятствующий коммерческой деятельности, мы его называем *зоной отчуждения* — периодом, когда нужно отойти от дел. Алена же видела перед собой только одну цель — деньги на квартиру в Петербурге. Четыре месяца деньги и впрямь охотно шли ей в руки. Но необходимо на определенный срок сбавить обороты, в противном случае удача поворачивается к тебе спиной. Алена не знала, что желательно это надо делать в августе, и пришла расплата.

Я посоветовал предпринимательнице перестать беспокоиться о получаемых ею доходах и принимать все как есть: заработала деньги — хорошо, не заработала — и не надо. На хлеб, чай есть — и слава богу! А лучше поехать на недельку отдохнуть — выйти из процесса. Алена и впрямь съездила на отдых. Но зато потом в сентябре женщина налегла на дела с новой силой, и удача вновь стала сопутствовать ей.

— Так что же, — забеспокоились слушавшие меня сетевики, — в августе вообще не имеет смысла рабо-

тать? Но ведь в нашем бизнесе существует календарный план. Мы должны выходить на определенные показатели, в том числе и в августе. Как быть?

— В августе можно работать, и работать успешно, — ответил я. — Другое дело, что для того, чтобы в этом летнем месяце труд был результативен, надо, чтобы этому отрезку времени предшествовала «зона отчуждения» — выход из процесса притяжения денег. Например, накануне в июле надо съездить отдохнуть или чтобы такой отдых был твердо запланирован на сентябрь. *Для продуктивности коммерческой деятельности нужно не менее, чем два раза в год хотя бы на неделю выйти из активного процесса притяжения денег.* В зимний период мы это делаем непроизвольно в силу обилия праздничных дней, приходящихся на период Нового года, а вот летом это надо делать по усмотрению: в июле, сентябре, но лучше в августе.

— *Сентябрь — это месяц, когда удача непременно возвращается к тем, кто трудится не покладая рук,* — продолжал я свой рассказ. — Примерно то же самое можно сказать и об октябре.

Но у октября есть одна особенность. По народным приметам считается, что именно в октябре у предпринимателей завязываются деловые знакомства — продуктивные и на продолжительный срок.

— Опять же правильно! — воскликнула одна из присутствовавших дам. — Я давно обращала внимание на то, что на протяжении нескольких лет моей сетевой деятельности именно в октябре мне встречались люди, с которыми я потом долго и продуктивно сотрудничала. Во-первых, в октябре я встретила человека, за которым потом пошла в сеть, где сейчас работаю. В октябре я знакомилась с людьми, которые затем становились

в моих структурах активными лидерами. Знакомства происходили в самых, казалось бы, не подходящих для этого местах: в очереди за железнодорожными билетами, детской комнате милиции, куда я приходила забирать нахулиганившего ребенка, в медсанчасти, где я делала какую-то прививку. Но всегда в результате встречи я обзаводилась ценным и полезным для дела человеком. Так что наблюдение правильное.

— Наверное, такой месяц, как ноябрь, не сулит предпринимателям ничего хорошего? — вновь оживился Анатолий. — Месяц, который в славянском мире традиционно связан с потерями. В ноябре мы теряем то, что удалось вырастить летом и собрать осенью, — хлеб, овощи. Причиной тому дожди, прохуdivшиеся крыши амбаров, бездорожье.

— Что касается примет, то как раз наоборот, — возразил я. — Считается, что *ноябрь для предприимчивого человека — месяц пусть незначительных, но зато постоянных успехов в делах.*

— Я, честно говоря, и сам не замечал каких-то провалов в своем бизнесе, приходящихся на ноябрь, — засмутился Анатолий, — но мне казалось, что по объективным причинам это месяц потерь.

— И тем не менее это не так, — убедительно произнес я.

— Ну и слава богу! — облегченно вздохнул собеседник.

— Все то, что вы рассказываете, Сергей Николаевич, ужасно интересно, — вмешался организатор встречи. — Но время нашего пребывания в стенах оздоровительного центра подошло к концу. Придется освободить помещение.

Мы быстро оделись и вышли на улицу. Стали прощаться.

— Стоп! — вспомнил кто-то. — А про ход бизнеса в декабре мы так и не узнали.

— Да, об этом обязательно следует знать, — спохватился я. — *Декабрь — месяц накопления богатства, но ценой потери дружбы.* Поэтому вам — работникам сетевого бизнеса — я не советую в этом месяце работать с так называемым «теплым рынком» — родными и близкими вам людьми, лучше сосредоточить свое внимание на мало-знакомых, а то и вообще незнакомых людях, и вас ждет успех. Бизнес ни в коем случае не должен вредить дружбе, любви и другим человеческим привязанностям.

— Да, — подтвердил организатор встречи, — в прошлом декабре я как-то очень легко подписал в свою сеть друга. Он внес деньги, оговоренные контрактом. Но бизнес у него не пошел. Вину за потерю своего времени и средств он возвел на меня. Мы перестали общаться. Скажу честно: никакие заработанные впоследствии деньги не могут мне заменить потерю этого человека.

Вывод:

ЧТОБЫ ПРОДУКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОИ СИЛЫ, НЕ РАССТРАИВАТЬСЯ ИЗ-ЗА НЕУДАЧ И НЕ СОВЕРШАТЬ НЕВЕРНЫХ ШАГОВ, НАДО ПРИНИМАТЬ ВО ВНИМАНИЕ СЕЗОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Когда-то давно в Санкт-Петербурге (тогда еще Ленинграде) у меня был знакомый. По образованию он был математик, а вот увлечением (и серьезным!) у него была живопись. Наши встречи были не очень частыми, но каждая из них непременно сопровождалась демонстрацией эскизов, набросков, этюдов, которые сделал мой знакомый за то время, пока мы не виделись. Когда мы только познакомились — я тогда был совсем ребенком, ленинградец же был лет на пятнадцать постарше меня — он показал мне свои портретные работы и подарил альбом голландского портретиста Ван Дейка. Я, конечно, тут же открыл подаренный альбом и без труда заметил сходство между портретными этюдами моего знакомого и полотнами великого мастера, о чем по простоте душевной тут же и высказался. На что мне было сказано, что, прежде чем начать писать «серьезные» полотна и выставлять их в салонах, продавать музеям, надо поучиться технике письма у великих мастеров прошлого и что в настоящий момент он основательно учится у Ван Дейка. Возразить на это мне было нечего, и я с благоговейным трепетом продолжил просмотр этюдов ленинградца.

Прошло где-то десять лет, и я оказался в городе на Неве в квартире этого же человека. Белая ночь за ок-

ном, на столе черный кофе и, конечно же, просмотр его эскизов. Поскольку к тому времени я сравнительно неплохо разбирался в живописи, то мой глаз отметил, что все показанные мне наброски уж больно похожи на картины Константина Коровина. Я, конечно, теперь уже не стал высказывать вслух свою догадку, но не прошло и получаса, как художник-самоучка проговорился, что сейчас он постигает технику именно этого живописца, а затем добавил, что когда он ее постигнет, то приступит к созданию собственных «серьезных» полотен.

Мы встречались еще два или три раза, и каждая встреча сопровождалась показом этюдов ленинградца, сделанных то в классическом стиле итальянских мастеров эпохи Возрождения, то в «лоскутной» технике Аристарха Лентулова. Напоминаю: я познакомился с ленинградским самоучкой, когда мне было девять лет, а он в то время был молодым художником. Когда состоялась наша последняя встреча — в начале 1990-х годов, — я уже был автором литературного бестселлера, а что касается ленинградского художника, то хотя его голова была почти седой, он так еще и не создал ни одного «серьезного» полотна. Затем наши пути разошлись и мы больше не виделись. Ко мне на консультацию часто приходят художники. Есть среди них и признанные мастера. Я ради любопытства называю им фамилию моего петербургского знакомого, спрашиваю: известна ли она в кругу живописцев? Художники пожимают плечами и отвечают: нет, неизвестна. Просто любителям живописи, к каковым я отношу себя, эта фамилия неизвестна тоже. Из чего можно сделать вывод, что этот творческий человек еще не постиг всех премудростей художников прошлого, а значит, так и не

разрешил себе начать писать «серьезные» картины. А жизнь его почти прошла.

Почему я вспомнил именно этот случай? Да потому, что когда приходится сталкиваться с работниками сетевого бизнеса, особенно с теми, кто только-только начал свою деятельность на этом поприще, то замечаешь одну особенность в поведении. Эта особенность носит название «комплекс ученика». Люди не бросаются в бой за реальные — «серьезные» — деньги, основываясь лишь на своем желании получить их и тех сравнительно небольших представлениях о ведении сетевого бизнеса, которых, кстати, вполне достаточно для достижения первых побед. Люди откладывают эту бескомпромиссную борьбу до того момента, когда прочитают все книги, посвященные работе в сети, посетят семинары всех «мастеров» в надежде постичь тайны их успеха. Из моего предшествующего рассказа, надеюсь, читатель сделал вывод, что в «коротких штанишках» ученика можно проходить всю жизнь. **ЭТО ОЧЕНЬ ОПАСНОЕ УВЛЕЧЕНИЕ — ЧУЖОЕ ЗНАНИЕ.**

СОВСЕМ ДРУГОЕ ДЕЛО — ЗНАНИЕ СОБСТВЕННОЕ, А ИМЕННО НАБОР ПРИЕМОВ, ВЫРАБОТАННЫХ ЛИЧНО ТОБОЙ В ПРОЦЕССЕ БОРЬБЫ ЗА «СЕРЬЕЗНЫЕ» ДЕНЬГИ, ПРИЕМОВ, КОТОРЫЕ НЕИЗМЕННО ПРИНОСЯТ УСПЕХ В ЭТОЙ БОРЬБЕ.

Именно это знание является уникальным. Именно оно позволяет совершить технологический прорыв в сетевом бизнесе и существенно увеличить отдачу от прилагаемых усилий.

В начале книги я уже говорил об отсутствии информационного обмена между различными сетевыми компаниями, работающими на территории бывшего СССР.

Если кто-то из читателей хочет поделиться собственным уникальным опытом, сделать его достоянием всех, кто работает в многоуровневом бизнесе, и сам стать известным, присылайте свои наработки в издательство. Я со своей стороны обещаю сделать все, чтобы они были опубликованы.

Остальным работникам сети хочу напомнить:

Все, что вы узнали от своего спонсора о том, как заработать деньги в конкретной компании, и что написано в книгах, посвященных работе в сетевом маркетинге, достаточно для продуктивной работы в этом виде бизнеса. Надо только начать активно работать!

Чужие же знания следует обретать параллельно с собственными, которые приходят лишь в процессе самостоятельной деятельности. Чужим знаниям надо добавлять тот позитивный опыт, который обрел сам. Именно этот симбиоз и является формулой твоей победы!

Уважаемые Читатели!

Если вы хотите лично встретиться с автором или организовать семинар, обращайтесь по телефонам:

(095) 150-50-65,

(095) 150-00-24,

(095) 150-25-56.

Информация о семинарах на сайте:

[http: //www. love-money.da.ru](http://www.love-money.da.ru)

Автор выражает признательность Козловой Ольге Николаевне (г. Балаково, Саратовской обл.) за помощь в создании этой книги.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Пролог</i>	3
---------------------	---

Часть I **ПЕРВЫЙ УСПЕХ**

Вступление	9
<i>Глава 1.</i> Кто способен преуспеть в сетевом бизнесе	12
<i>Глава 2.</i> Как заработать первые деньги	25
<i>Глава 3.</i> Как сделать чужие деньги своими	43
<i>Глава 4.</i> Как заставить партнеров работать	55
<i>Глава 5.</i> Анализ проведенной работы. Програм- мирование успеха	66
<i>Глава 6.</i> Деньги пришли. Как не потерять их любовь	77
<i>Глава 7.</i> Кого ждет удача, а кого... психбольница	83
<i>Глава 8.</i> Работа с молодежью	89
<i>Глава 9.</i> Нахождение своей сети и своего места в ней	95
Заключение к части I	104

Часть II **НУЛЕВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

Вступление	107
<i>Глава 1.</i> Работа по телефону	113
<i>Глава 2.</i> Как заставить видеть в себе лидера	119
<i>Глава 3.</i> Подготовка к нулевой презентации	125
<i>Глава 4.</i> Как завоевать внимание	130
<i>Глава 5.</i> Как завладеть эмоциями	140
<i>Глава 6.</i> Искусство подачи информации	149
<i>Глава 7.</i> Работа с возражениями	156
<i>Глава 8.</i> Работа с зеркалом	160
<i>Глава 9.</i> Как оформить офис	165
<i>Глава 10.</i> Роль лозунга	185
<i>Глава 11.</i> Заккрытие сделки	195
Заключение к части II	200

Часть III **ФОРМУЛЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО УСПЕХА** **И МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЛЮДЕЙ И СОБЫТИЯ**

Вступление	209
<i>Глава 1.</i> Индивидуальный почерк при работе в сети	211
<i>Глава 2.</i> Как исчезнуть из поля зрения кредиторов	233
<i>Глава 3.</i> Как менять воззрение потенциального дистрибьютора	242
<i>Глава 4.</i> Подаяние: «за» и «против»	250
<i>Глава 5.</i> Сезонные особенности ведения бизнеса	258
Заключение	272