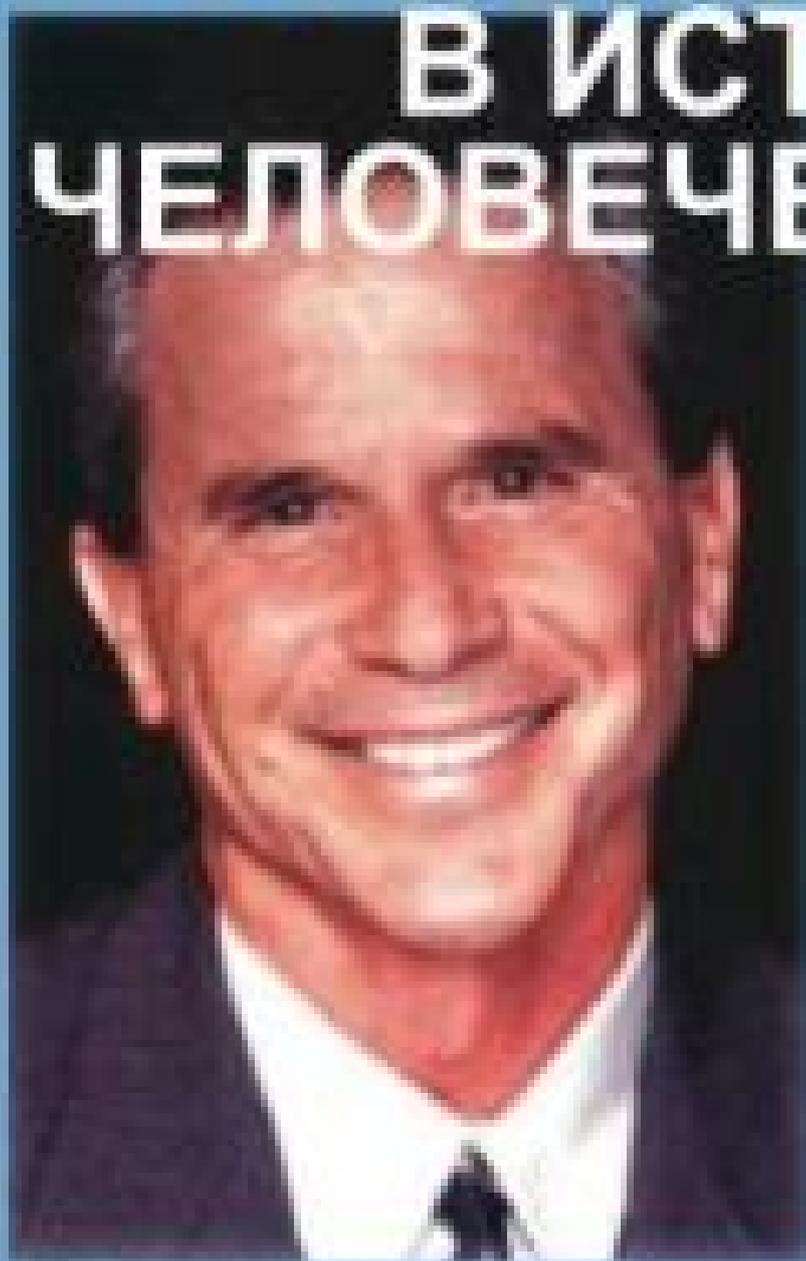




ДЖОН КАЛЕНЧ

ВЕЛИЧАЙШАЯ  
ВОЗМОЖНОСТЬ  
В ИСТОРИИ  
ЧЕЛОВЕЧЕСТВА



Джон Каленч

Величайшая возможность в истории человечества

## ПОЧЕМУ ВАМ СТОИТ ПРОЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

Приходила ли вам в голову когда-нибудь мысль о том, чтобы стать независимым? Мечтали ли вы о свободе, которую дает управление собственной компанией? А вы заинтересованы, если не сказать, полны страстного желания действовать и стать вершителем своей судьбы? Тогда, по ходу чтения этой книги, вы поведаете мне о своих планах.

Воплощение в жизнь мечты о своем собственном деле позволит вам обрести личную, финансовую и эмоциональную свободу, что, совершенно очевидно, оправдывает затраченное вами драгоценное время.

Данная книга поможет найти ответы на некоторые мучившие вас вопросы, положить конец поводам для беспокойства и вселить в вас твердую уверенность, что вы сами в состоянии достигнуть всего, что пожелаете. Уверен, что в силу этого вы захотите не просто прочесть каждую страницу моей книги, но также немедленно последуете ее рекомендациям.

Эта книга расскажет вам о самой благоприятной возможности а истории человечества. И я обещаю, что она сделает для вас все, что захотите — и даже больше. Потребуется всего лишь час или два времени, чтобы определить основные моменты.

Если вы уже предприняли шаги в направлении самой благоприятной возможности в истории человечества, то эта книга будет постоянно напоминать вам, по какой причине вы приняли столь разумное решение следовать своей путеводной звезде и заниматься любимым делом.

Вот почему вам следует читать и часто перечитывать эту книгу. Вы будете помнить: затраченные вами усилия стоили того. А с целью сэкономить свои силы сделайте следующий разумный шаг. Раздайте несколько экземпляров людям, с которыми вы хотели бы поделиться своими мечтами. Предоставьте сперва книге говорить за вас. Затем, когда вы вместе сядете поговорить, то необходимость убеждать отпадет, а беседа будет более информативной.

## ПОЧЕМУ Я НАПИСАЛ ЭТУ КНИГУ

Я путешествую по всему миру и работаю с тысячами людей, Я обучаю их тому, как создавать свой успешный бизнес в одной из самых быстро растущих индустрии Америки. Многие называют эту индустрию "многоуровневый маркетинг" (Multi-level Marketing, или MLM). В своей книге я дал ей более современное название, а именно — сетевой маркетинг (Network Marketing).

Сотни тысяч людей в свободных странах мира стекаются в эту потрясающую сферу деятельности. Причины довольно просты:

\* сетевой маркетинг — это шанс, который дан каждому, независимо от образования, опыта, семейного положения, пола или возраста;

\* это — возможный путь к успеху в их собственном бизнесе, личной жизни и богатству,

возможность помогать другим людям, и, конечно, личностный рост.

Вот уже более пятидесяти лет сетевой маркетинг предоставляет людям такие преимущества, как низкая степень риска и приемлемые условия для начала работы, призывая вступить в свои ряды обычных предпринимателей с различным опытом работы. Каждый день все больше обыкновенных людей открывает для себя эти преимущества и использует их.

Но, несмотря на эти потрясающие преимущества, некоторые люди все еще неохотно делятся этой концепцией с другими. Почему?

Возможно, потому, что люди не в полной мере понимают принцип работы сетевого маркетинга. А когда мы не понимаем что-либо, нам сложно в это искренне верить. Если вы сами не верите в сетевой маркетинг, то, естественно, не можете придти от него в восторг и с энтузиазмом рассказывать о нем окружающим.

Когда вы задумывались о сетевом маркетинге, какие мысли приходили вам в голову? И, что важнее, каким образом у вас сформировалось такое мнение? Вы уже пробовали свои силы в этом бизнесе и у вас ничего не вышло? А, может, вы что-то слышали от своего друга или родственника, или же ваш сосед по комнате потерпел фиаско и теперь пытается отговорить вас вступить в этот бизнес. Видите, во многих случаях прошлый опыт других людей оказывает влияние на то, как мы реагируем и что думаем о различных вещах, которым, в зависимости от ситуации, придается отрицательная или положительная окраска.

## ПУТЬ НАИМЕНЬШЕГО СОПРОТИВЛЕНИЯ

Мы знаем, как легко попасть в неприятную ситуацию. Большинство из нас более охотно говорит о темных сторонах жизни, недели о светлых.

Например, известно ли вам о том, что на каждые три позитивные вещи, сказанные кем-либо или о ком-либо, приходится тридцать три негативных?! И дело действительно обстоит именно так.

Но почему? Оказывается, это было заложено еще в детском возрасте. Несколько лет назад исследователи, наблюдая за детьми в течение дня, обнаружили, что ребенок слышит слово «нет» в семнадцать раз чаще, чем «да». Хотя, возможно, мыслить негативно и идти по пути наименьшего сопротивления бывает проще. Привычка позитивно мыслить может здорово помочь вам. Поверьте, я знаю.

В прошлом я сам потерпел крупное фиаско в бизнесе. То была не история, а просто ходячий ужас. И вскоре это мое поражение заставило меня мыслить негативно. Я лишился прекрасного дома, расположенного на холме, очень дорогой машины вместе с другими милыми сердцу мужчины «игрушками», произошла драма в личных отношениях плюс я еще оставался должен около 100000 долларов. Даже моя семья утратила веру в меня и мои идеи. Я совершенно утратил чувство собственного достоинства. Я думал, что ничего не стою, что я — абсолютный ноль!

И когда это случилось, я хотел только одного: проклинать всех и вся. И так я обвинял все подряд, включая свою работу.

Что ж, время шло, и раны затянулись. Я осознал, что во всем, что происходило, следовало винить только самого себя, и больше никого. Сложно было удержаться, чтобы не обвинять окружающих в своих напастях и жизненных неудачах. Бизнес не бывает неудачным. Сферы деятельности не бывают неудачно выбранными — это люди становятся неудачниками.

Да, я лично потерпел крах. Но поскольку я собирался преуспеть, то сознавал, что единственный человек в мире, кого я могу изменить и на кого могу рассчитывать — это я сам.

Так я и сделал.

Я также понял еще кое-что. В силу определенных причин мне пришлось найти в случившемся позитивные стороны — только так я мог выбраться из этой ситуации. Это было перед тем, как я стал способен заново строить свою жизнь. Я дал себе слово не бросать начатого дела. Я просто не хотел сдаваться. Я сказал самому себе, что при первом же удобном случае, который мне представится, я уже буду готов бороться. И я со всей страстью углубился в учебу, вооружив себя необходимой информацией.

## РЕШИМОСТЬ МЕНЯТЬ ЧТО-ЛИБО ИДЕТ ИЗНУТРИ

Я знал наверняка три вещи. Я понял, что существует закон, и знание этого закона представляет собой силу! Я почувствовал, что сетевой маркетинг — это как раз то, что я долго искал! И я поверил в его концепцию, потому что видел: для многих людей она успешно сработала. Все, что я хотел — это получить возможность самому распоряжаться своей судьбой, выбирать соратников и строить собственное успешное дело. По сравнению со всеми другими путями сетевой маркетинг оказался наиболее логичным и доступным для меня способом начать делать все вышесказанное. Так что для себя я решил, что буду подобно губке впитывать информацию о сетевом маркетинге.

Таков был первый шаг. Благодаря вниманию и поддержке многих людей мне удалось превратить свое самое большое поражение в то, что ныне стало предметом моей величайшей гордости. На сегодняшний день я достиг максимального успеха. Моя компания, которая называется "Миллионеры в действии" (Millionaires in Motion, MIM), в настоящее время признана лучшей тренинговой компанией в системе сетевого маркетинга. Раньше она называлась "Ведущая тренинговая компания" (The Trainer's Training Company), поскольку нами был достигнут большой успех в области обучения людей искусству получать желаемые результаты и обучать этому других. Благодаря достижениям наших студентов "Миллионеры в действии" два года подряд удостоивались награды Президента Международной Ассоциации многоуровневого маркетинга (Multi-Level Marketing International Association, MLMIA) за превосходное качество обучения. Наша цель — организация семинаров и симпозиумов для обучения сетевому маркетингу во всем мире.

Лично моя жизнь никогда раньше не была столь динамичной, полноценной и удачной. Сейчас у меня есть прекрасная любящая жена, которая мне дороже жизни. Вновь обретенное благополучие позволяет мне так хорошо заботиться о ней и других близких мне людях, как раньше я не смел даже и мечтать. Воистину я получил божье благословение и благодарен за это.

Пожалуйста, не поймите меня превратно. Я не пытаюсь произвести на вас впечатление своим успехом. Я просто делюсь с вами своим опытом, и делаю это по двум простым причинам.

Первое: Хотя признание моего нынешнего преуспеяния и приносит мне удовлетворение, я знаю, что не могу считать, что успех достался мне легко или даром.

Второе: Если вами когда-либо овладевало беспокойство по поводу того, в какую сторону изменяется ваша жизнь, то, надеюсь, я помог вам своим рассказом. Ведь в свое время я тоже был озабочен и испуган. Я потерпел крах и пережил все неприятности, сопровождающие его. И я хотел бы показать, что всегда можно изменить ситуацию и заставить ее работать на вас.

Возможно, пропустив через себя мой опыт, изложенный в этой книге, вы станете по-другому оценивать открывающиеся возможности. По крайней мере, уверен, что эта книга послужит основой правильного подхода, который позволит вам лучше оценивать имеющийся шанс, и выбирать, подходит он вам или нет.

Величайший немецкий поэт восемнадцатого века Гете как-то сказал: "Мы не владем тем, чего не понимаем". Хотелось бы, чтобы вы были в состоянии применить эту истину к сетевому маркетингу. Если вы остановите свой выбор на сетевом маркетинге, то овладеете этим бизнесом! Надеюсь, что, поскольку вы понимаете принцип работы сетевого маркетинга, то сможете принять его философию. В дальнейшем вы займете руководящую позицию — так же, как я и многие другие.

Выступая в качестве стороннего наблюдателя, я не преследую прямой финансовой выгоды для системы сетевого маркетинга. Я просто дам вам в руки факты и развею мифы, окружающие это молодое и иногда неправильно трактуемое направление современного бизнеса. Вы же, прочитав книгу, сможете более грамотно поступать в жизни!

Уверен, что многие из вас лучше поймут принцип работы сетевого маркетинга.

Разрешите мне рассказать вам одну легенду.

## ЧАЕПИТИЕ ВДВОЕМ

В средневековой Японии было принято следующее: ученик, перед тем, как получить разрешение на учебу в монастыре, был обязан лично встретиться с Учителем. Согласно существующей традиции, Учитель должен был приготовить чай.

Однажды высокоодаренный и достойный юный ученик пришел к Учителю для подобного собеседования. Когда они вместе сели за столик; юноша с воодушевлением стал рассказывать о своих талантах и знаниях.

Мастер предложил ему выпить чашку чая. Ученик согласился и... без всякой паузы продолжал рассказ.

Неожиданно вдохновленный рассказчик вскочил, испуганный, так как чай пролился на стол и попал ему на ноги.

"Учитель, чашка так полна, что все переливается через край!" воскликнул он.

Учитель тем временем продолжал разливать чай, проливая его на стол и на пол.

"Ты поступаешь так же, — ответил Учитель. — Пожалуйста, уходи и возвращайся тогда, когда будешь пуст и почувствуешь больше надобности в моем учении".

Не поймите меня неправильно. Я далек от уровня эксперта или Учителя. Я — обычный человек, похожий на вас. Просто я с энтузиазмом следую по пути понимания и мастерства. Когда я начинаю думать о том, что уже изучил все, что возможно, то вспоминаю легенду об Учителе. Я знаю, что ничего не знаю!

Пожалуй, я немного дольше, чем вы, иду по пути познания, а может и нет. Во всяком случае, я больше всего хочу поделиться с вами тем, что сам изучил. После прочтения этой книги вы можете избрать дугой путь — и это нормально. Для себя же я сделал вывод: делаясь с вами своими знаниями, я продвигаюсь дальше, независимо от того, какой путь вы выберете.

## ТОТ, КТО ХОЧЕТ УЧИТЬСЯ, ДОЛЖЕН БЫТЬ ОТКРЫТЫМ

Состояние открытости или готовности воспринимать мастера дзэн-буддизма называют "ум новичка". Это — определенное состояние, при котором вещи представляются вам в новом свете и кажутся удивительными, как будто вы вновь стали ребенком

Нет, я не собираюсь уговаривать вас быть наивными или игнорировать реальность. Наоборот, я говорю, что если вы посмотрите на сетевой маркетинг с точки зрения «новичка»,

и не будете принимать во внимание ваш предыдущий опыт и то, что вы слышали уже об этой концепции, — вы увидите вещи в истинном свете и получите удивительное удовольствие от работы. А радость, друзья мои, — это то, что нам нужно больше всего!

## ШАГАТЬ НАРАВНЕ С ВЕЛИКАНАМИ

Некоторые из вас могут иметь предубеждения по поводу содержания этой книги, в зависимости от того, что думает о ней человек, который вам ее дал. Возможно, вы считаете себя более удачливым и даже более умным. Что ж, отлично! Вы оба — просто молодцы!!

Дэйвид Огилви (David Ogilvy), знаменитый «гуру» Мэдисон-авеню, основал широко известное во всем мире рекламное агентство Ogilvy and Mather. Когда он назначал встречу с человеком, который должен был возглавить работу в новом офисе, он посылал ему русскую матрешку. Все знают, что они представляют из себя: одна входит в другую и так мал мала меньше. Внутри последней матрешки находилась маленькая записочка, в которой было сказано:

"Если каждый человек, которого мы принимаем на работу, будет меньше предыдущего, мы станем компанией карликов. Но если каждый из наших служащих будет больше нас. Ogilvy and Mather станет компанией великанов".

Таким образом, если вы считаете себя умнее или удачливее человека, давшего вам эту книгу, я поздравляю вас обоих.

Свою первую книгу — "Лучший, каким Вы можете быть в MLM" (John Kalench, Being The Best You Can Be In MLM) — я написал, потому что видел в ней острую необходимость. На моих семинарах многие, кто работал в системе сетевого маркетинга, просили меня написать книгу, которая послужила бы учебным пособием и одновременно помогла бы им привнести успех в жизнь других людей. Я очень счастлив, что книга "Лучший, каким Вы можете быть в MLM" имела такой огромный успех, и что все больше людей изучает ее и использует для успешного построения собственных компаний сетевого маркетинга.

В настоящее время я путешествую по всему миру. Люди часто приходили ко мне со словами: "Джон, ты должен написать еще одну книгу. Таковую, чтобы мы могли дать ее своим друзьям и знакомым, книгу, которая показывала бы устойчивость концепции сетевого маркетинга и развеяла бы сложившиеся мифы. Она должна разъяснить людям факты, чтобы они узнали правду об этом бизнесе".

Такова вторая причина, по которой я написал эту книгу. Моя цель представить вашему вниманию абсолютно правдивый материал о сетевом маркетинге, концепции, с использованием которой миллионы удачливых бизнесменов строят свою работу. Я выступаю от их имени.

Надеюсь, вы оцените прочитанное вами.

Итак, за работу!

## ГЛАВА ПЕРВАЯ. КАКОВА ЦЕНА СВОБОДЫ?

Во времена Великой Депрессии жил один богатый промышленник, обладающий большим влиянием. Его империя была безгранична. Владения магната простирались дальше, чем можно было охватить взглядом, — через все океаны и континенты.

Из своего огромного, богато отделанного особняка он управлял целым конгломератом доходных корпораций, действовавших как единое целое. На него работали сотни тысяч людей. Он управлял жизнью каждого из них, поскольку, будучи знатоком человеческой натуры, знал, как можно манипулировать людьми и контролировать их действия.

Хотя этот магнат не был семейным человеком и жил один, все, что его окружало, было поставлено на широкую ногу. Он жил в самом эlegantном в мире особняке. Он окружал себя предметами искусства, приобрел мебель удивительной красоты. Он наслаждался превосходной кухней и отличным вином из собственных виноградников. У него была целая армия слуг. Все, к чему он прикасался, что видел или слышал, отличалось превосходным качеством.

Со временем его самым большим увлечением стал личный зоопарк. Это был крупнейший в мире зоопарк с лучшей коллекцией животных. Магнат никому не разрешал посещать свой зоопарк, и зоологи всего мира завидовали его потрясающей коллекции.

Однажды один из слуг магната рассказал ему о затерянной где-то в глубине азиатского континента долине, где жили неуловимые, единственные в своем роде дикие звери. Магнат, стоя наверху башенки минарета, наблюдал за тем, как животные зоопарка пасутся на просторных полях. Он подумал, что редкие звери, о которых зашел разговор, могли бы украсить его коллекцию и придать ей законченность.

Он собрал вместе своих слуг и немедленно распорядился организовать экспедицию для поездки в отдаленную горную местность, где, как было сообщено, обитали редкие звери.

Он приехал в глухую деревушку. В этом далеком селении в глубине Гималаев он заставлял работать свою поисковую команду и аппаратуру, превышая возможные пределы людей и техники.

Местные охотники только рассмеялись, когда магнат объявил им о своем намерении поймать животных. Охотники объяснили, что на протяжении многих поколений ни один из жителей этой долины даже не смел и надеяться, что одолеет одно из этих диких и осторожных созданий.

"Я вернусь через месяц, — сказал промышленник жителям деревни, — и поймаю их всех до единого, Я прошу вас только дать мне проводника, который может показать, где они обитают".

Через месяц магнат вернулся с пустыми руками. Жители деревни смеялись и подтрунивали над ним. Но он сказал им следующее: "Пойдемте со мной".

Магнат повел их на гору, возвышавшуюся за указанным ему проводником лугом. Местные жители стояли и не могли поверить своим глазам: прямо перед собой, внизу, они увидели сотни животных, загнанных в просторный кораль, заботливо и надежно обнесенный изгородью. Тогда промышленник начал объяснять, что он предпринял.

Утром первого дня он положил в центре луга некоторое количество вкусной сладкой подкормки и стог сена. Каждый последующий день он возвращался и клал новые порции сладкой подкормки и сена. Вскоре пришедшие звери попробовали еду. В первый день пришло несколько зверей, но с каждым разом их становилось все больше и больше. В конце концов, на луг пришло кормиться целое стадо животных.

Затем как-то вечером он вырыл несколько ям для столбов, которые должны были поддерживать будущую изгородь. Он устанавливал по два-три столба каждую ночь. Когда круг замкнулся, все столбы были врыты, он приступил к размещению поперечных планок. Он начал с самых нижних планок, которые были так близко от земли, что звери с легкостью

могли перешагнуть через них. Каждый вечер он добавлял новую планку к изгороди. Стены короля поднимались все выше. Так продолжалось день за днем. Наконец звери могли входить и выходить из короля только через небольшое отверстие в изгороди.

Вечером двадцать девятого дня он поставил ворота. В последний день, после того как все звери прошли через отверстие внизу изгороди, он опустил за ними ворота и запер их. И до того, как прекрасные свободолюбивые животные поняли, что произошло, они оказались в ловушке.

Магнат сказал местным жителям: "Я могу овладеть любым животным путем простого прикармливания. Подобным образом я могу управлять любым человеком. Это — отличная, честная сделка. Я кормлю их, а они предоставляют мне свою жизнь и свободу. Таков источник моего богатства и силы".

## А ВЫ КОГДА-НИБУДЬ ОЩУЩАЛИ СЕБЯ В ЛОВУШКЕ?

Сколько людей чувствуют, что попали в ловушку, поскольку ощущали, что находятся в зависимости от кого-либо, кто, образно говоря, "вкусно кормит"?

Сколько людей становится узниками системы манипулирования, созданной неприметно для их глаз, — один столб, затем одна перекладина — все постепенно и просыпаются только, когда осознают, что окружены, ворота их западни закрыты и заперты на засов?

Сколько людей находится в вечном "состоянии выживания"?

Хотел бы я получить по десять процентов от каждого человека, который скажет мне, что ему не нравится его работа. "Я ненавижу свою работу; ненавижу своего начальника; ненавижу свое окружение, ненавижу транспортные проблемы, с которыми сталкиваюсь пять дней в неделю. Вот из-за чего складывается моя ненависть к работе".

Многие из нас так озабочены процессом выживания, что только на этот и фокусируют свое внимание. Мы так «зациклены» на том, чтобы "делать жизнь", что забываем, как надо жить по-настоящему. Думаю, что по поводу того, насколько инертен человек, было сказано уже много. Просто удивительно, что многие из нас стали столь терпимы к боли, и это для того, чтобы выжить. Но надобности всегда терпеть боль нет.

Я также хотел бы получить по одному доллару с каждого человека с доходом выше среднего, который признает, что искусные изгороди, воздвигнутые вокруг него, есть прямое следствие их благополучия. Многие условности, которые приносят финансовый успех, отдаляют нас от "чистой идеи" свободы подобно тому, как если бы мы были окружены реальной колючей изгородью. Но разве финансовое благополучие значит хоть что-нибудь, если мы чувствуем, что наша жизнь подчинена лишь "золотому тельцу"?

## НАИЛУЧШИЙ ВЫХОД

Друзья мои, существует лучший выход, позволяющий нормально жить и работать. Наилучшее решение — расстаться с идеей выживания и самим получить право контролировать свою жизнь.

Путь к свободе существует!

Я перепробовал много "лучших решений". Все они были интересны, и каждое из них открывало уникальные возможности в плане обучения и так далее. Но лишь один путь оправдывает ожидания. Он предлагает вам необыкновенную свободу выбора, неограниченные возможности для достижения успеха в любой сфере нашей жизни и в работе.

Это также возможность приобрести полный и окончательный контроль над своей жизнью. Следуя этому пути, вы получите то, что хотите.

Таков новый и лучший путь, о котором повествует моя книга.

Я назвал его "величайшей возможностью в истории человечества".

## ГЛАВА ВТОРАЯ. ВАШ КОВЕР-САМОЛЕТ

Возможно, эта книга Вам откроет глаза, и Вы увидите чудесный ковер-самолет, который вдруг тебя поднимет в воздух и закружит над землёй, ты получишь все, что хочешь, лишь смелей глаза открой.

Дай нести себя туда,  
где ты не был никогда,  
или в комнате в углу  
коврик ляжет на полу?\*\*\*

И как же Вы поступите?

Ответ не столь очевиден, как это сперва может показаться.

Во время семинаров и бесед я общаюсь с тысячами людей, которых можно условно разбить на две различные категории: тех, кто верят, что все возможно и тех, кто в это не верит.

Итак, мы имеем тех, кто верит в ковер-самолет, и тех, кто видит в нем лишь коврик, лежащий на полу.

Что видите Вы? Если Вы видите коврик, ВСЕ, ЧТО Вам нужно — это пример.

### ИЗМЕНЕНИЕ ВЗГЛЯДА НА ВЕЩИ

Послушайте историю, которую рассказал Стефан Кавей в книге "Семь привычек человека, который работает очень эффективно" (Stephen R. Covey, The Seven Habits of Effective People)

Однажды темной ночью во время шторма в порт после учений возвращались два военных судна. Море было бурным, клочья тумана застилали горизонт. Капитан одного из судов оставался на мостике. Он хотел быть уверенным в том, что все идет нормально.

Вскоре после наступления темноты дозорный объявил: "Вижу огонь по правому борту".

"Относительно кормы — движущийся или нет?" — спросил капитан.

"Неподвижный, сэр — ответил дозорный, имевший в виду то, что корабль идет встречным

курсом!

Капитан приказал сигнальщику "Просигналь: иду встречным курсом. Советую изменить ваш курс на двадцать градусов".

В ответ пришел сигнал: "Советую изменить ваш курс на двадцать градусов".

Капитан приказал: "Ответь следующее: Я — капитан, меняйте курс на двадцать градусов".

Пришел ответ: "Я матрос второго ранга, советую Вам изменить курс на двадцать градусов".

Капитан, теперь уже достаточно разгневанный, отрывисто прокричал команду: "Это — военный корабль. Изменить курс на двадцать градусов".

В ответ пришел сигнал: "Я — маяк".

Так меняется взгляд на вещи!

Один маленький бит информации. "Я — маяк" полностью изменил точку зрения капитана на этот предмет. Не кажется ли Вам, что взгляд капитана на другие вещи также должен измениться?

Я ПРИЗЫВАЮ ВАС БЫТЬ ОТКРЫТЫМИ

Итак, я собираюсь обратиться к тем из вас, кто видит просто коврик, лежащий на полу. Призываю вас быть открытыми по отношению даже к неочевидным возможностям. Тогда, вполне возможно, вы увидите свой ковёр-самолёт, который в самом деле отнесет "тебя туда, где ты не был никогда".

Я зываю к вам, "капитану собственной судьбы", рассматривать эту книгу как «маяк», и правильно понять «огни», светящиеся на этих страницах.

Почему вы должны послушать меня?

Отличный вопрос!

Ну, если вы размышляете на эту тему, вам нечего терять. Если вы и не увидите ковер-самолет в этой книге, — ничего страшного. Но если величайшая возможность в истории человечества действительно откроет для вас новую жизнь, здоровье, богатство и счастье, — что ж, тогда овчинка стоит выделки. Разве вы не согласны?

Помните, я говорил, что знание закона — это сила? Овладев этой силой, вы везде сможете найти «ковры-самолеты». Однако, чтобы достичь этого, вам следует быть открытыми и учиться видеть вещи в новом свете.

Задумайтесь на тем, что, как вы считаете, вы умеете делать. Любое умение прекрасно: косить лужайку, писать свое имя, играть на фортепьяно. Но почему вы верите, что можете все это делать? Потому, что уже пробовали в этом свои силы. Вы знаете, что умеете это.

До сего момента все было элементарно просто. А теперь представьте следующее. Как вы можете поверить, что сумеете сделать что-то, если вы никогда раньше этого не делали?

Для начала можно привести некоторое количество обоснований, доказывающих, что данное действие может быть вами произведено. У вас есть информация, что у других людей это получилось удачно. Когда вы увидите и услышите, как это было сделано, вы поймете и поверите, что для вас это также возможно.

Джон Раскин (John Ruskin), английский писатель девятнадцатого века, так описывает этот

процесс. Я хотел бы ознакомить вас с отрывком из его произведения.

"Величайшим достижением человеческой души является способность видеть и разумно объяснять увиденное. Тысячи людей могут думать, но лишь единицы способны видеть. Ясное понимание увиденного существует в поэзии, пророчествах и религии вместе взятых"

## ИСТОРИЯ ДЖИМА

Я расскажу вам историю. Которая произошла в наши дни с молодым человеком по имени Джим.

Несколько лет назад я вел учебный семинар в Сан-Диего. На семинаре присутствовал некий молодой человек. Я запомнил его, поскольку он был одним из первых, кто пришел в наш семинар, и последним, кто его покинул. Джим обладал привлекательной внешностью, он излучал дружелюбие и в целом был очень приятным человеком

Разговорившись с Джимом и расспросив его, я быстро понял, что самым важным для него является семья. Джим достал фотографии своей жены и детей и буквально светился от гордости, когда рассказывал о них.

Хотя Джим был по натуре очень лояльным и старательно выполнял свою работу, он не был счастлив. Как и добрая половина американцев, он не любил свою работу. Джим говорил, что выполнял ее, потому что ему нужно было как-то обеспечивать свою семью.

Я узнал о нем еще кое-что. Я понял, что самым сильным чувством Джима был СТРАХ. Больше всего на свете Джим хотел быть независимым и основать собственное дело. Он считал себя достаточно умным и изобретательным.

Но его останавливал страх.

Он боялся потерпеть фиаско. Боялся, что скажут люди, если у него ничего не получится. Джим опасался, что, начиная независимую жизнь, поставит под угрозу благополучие своей семьи, которая может впасть в нищету в случае его неудачи. Он боялся потерять свой дом, утратить безопасность, чувство собственного достоинства и уважение к самому себе. Более того, он был убежден, что, скорее всего, проиграет.

Джим знал о возможностях, которые предоставляет сетевой маркетинг. Он уже пробовал работать в этом бизнесе, но не достиг того, что ожидал. Следовательно, у него сформировалась система предубеждения, появилось недоверие. Достаточно было одной неудачи, и Джим стал думать, что сетевой маркетинг — это не для него.

В тот вечер, когда Джим уехал, я вдруг почувствовал к нему глубокое сострадание. Он был потрясающим парнем. Обладая способностями, сулившими большой успех, он был загнан в ловушку своими опасениями и страхами. Ему не хватало ковра-самолета, который мог бы перенести его через стену собственных страхов и увлечь дальше, к успеху, который он так страстно желал и вполне заслуживал.

Пару недель спустя Джим позвонил мне. С ним произошло нечто, чем он хотел поделиться со мной.

Он только что вернулся с похорон своего близкого друга, с которым он вместе вырос и которого очень любил. И вот, сидя в комнате у гроба друга, он стал «проецировать» на себя его жизнь.

"Он был прекрасным человеком, таким талантливым, отзывчивым, полным идей. Он был большим мечтателем, но всегда как будто что-то препятствовало ему. Не то чтобы он в самом деле терпел поражение. Просто в силу тех или иных обстоятельств он никогда не

достигал того, о чем мечтал, — сказал Джим. — И тут меня как будто что-то осенило. Ведь это могли быть мои похороны, Джон. Это я сам мог лежать в гробу, и то же самое обо мне могли подумать мои друзья и близкие".

Нет необходимости говорить, как Джим был взволнован. "Джон, я просто хотел прийти и рассказать тебе, что со мной произошло. Моя жизнь начала улучшаться с того самого момента как я дал себе слово все изменить. Это просто невероятно!

Знаешь, с тех пор, как я вырос, я всегда мечтал иметь лучшую модель «линкольна» — Lincoln Towncar. И как ты думаешь, какая у меня теперь машина? А помнишь, я говорил тебе, что мы с женой хотели бы красиво одеваться? Нам нравится дорогая одежда и то ощущение, которое она дает. Посмотрел бы ты на нас сейчас! Кроме того, в следующем месяце мы переезжаем в новый дом, а потом я отправлю Карен с детьми на Гавайи. Честно признаться, ничего лучше и быть не может!"

Затем его голос изменился, он стал менее возбужденным и более спокойным. Это заставило меня задуматься — а что же он собирается еще сказать?

"Джон, я нашел свой ковер-самолет. Все получилось так, как ты сказал. И это оказалось даже лучше, чем я мог себе представить. У меня наконец свой бизнес, основанный на концепции сетевого маркетинга, и я — господин положения!

Затем его тон снова изменился. Голос стал еще глубже и серьезнее. "А что же теперь", — подумал я.

"Джон, еще более важно то, что я наконец нашел самого себя. Я это чувствую. Сейчас я уже не противопоставляю личную жизнь и работу". Они стали единым целым. Моя жена и дети очень гордятся мной. Знаешь, Джон, мы с женой — единственные родители, которые всегда приходят вдвоем на школьные мероприятия. Единственные! Я всегда на 100 процентов использую свое время, и в глазах моих детей я просто герой!

Знаешь, мы с женой, короче, мы всегда хотели проводить больше времени вместе. Так что в настоящее время мы вместе работаем! У нее отлично получается, и каждая минута работы приносит ей радость! У нас получился настоящий семейный бизнес. Даже дети помогают как могут и очень довольны. Все так необычно, что мне даже трудно в это поверить.

Джон, я даже не могу передать тебе, как я рад. Это — лучшее, что могло со мной произойти. Я осознаю, что среди сотен, может быть даже, среди тысяч людей, я один достиг подобного успеха. Это — потрясающее чувство!

Джон, я просто не знаю, как отблагодарить тебя за то, что ты оказал мне поддержку в самом начале моего пути. Сетевой маркетинг — это величайшая возможность в истории человечества. Благодарю тебя, Джон. Огромное тебе спасибо".

Вот так! Я повесил трубку, сел, вытер невольные слезы, прочистил горло и глубоко вздохнул.

Джим сказал "сетевой маркетинг — величайшая возможность в истории человечества". Да, я согласен с этим! И как же Джим изменился — он стал совершенно другим человеком! Я весь дрожал, слушая, как он рассказывал о своем успехе.

Просто измените взгляд на вещи — и коврик у двери превратится в ковер-самолет. Итак, у Джима все получилось. Стоило изменить свое мышление, и жизнь сразу потекла по новому руслу. Все это стало возможным, поскольку Джим был открыт.

**БЫТЬ, ДЕЛАТЬ, ИМЕТЬ**

Вы обратили внимание, что Джим, рассказывая о своем успехе, начал с того, что он теперь

имел? Затем он перешел к тому, что он делал. А закончил он фразой о том, кем стал. Быть, делать, иметь. Это наводит меня на мысль о том, что в течение многих лет, когда я проводил семинары и тренинги, большинство людей называли эти слова в обратном порядке. Люди считают, что изначально нужно обладать определенными вещами, например, иметь особенный талант, деньги или экстраординарные навыки. Тогда они смогут делать, что хотят, и уже после того — они будут тем, кем мечтали.

Но это происходит не так. Мы имеем то, что приносит нам успех. Мы делаем то, что приносит нам успех. Мы делаем то, что требуется, потому что являемся людьми такого сорта, которые делают это. Быть, делать, иметь. Вот как это происходит в действительности.

Главное для человеческого существа — это быть, а не иметь или делать. Все как в поговорке; "Увидеть — значит поверить". Но мы и ее понимаем наоборот. Мы видим лишь то, во что верим. Ни больше, ни меньше. И до тех пор, пока мы не поверим, что можем иметь нечто в своей жизни, мы это не видим!

Возьмем, например, Джима. Пока он не поверил, что то, чего он хотел, возможно, он не видел надежного пути. Во время похорон своего друга он усвоил один весьма важный урок, а именно: он не хотел быть похожим на него. Когда Джим осознал это, он решил, что успех бесспорно должен прийти к нему. И он дал себе обещание добиваться успеха. После этого все началось меняться, словно по мановению волшебной палочки. Если вы еще не дали себе такого обещания, то я призываю вас сделать это прямо сейчас. Осуществите свои мечты и не останавливайтесь на полпути. Добивайтесь желаемого! Тогда вам помогут различные обстоятельства, вовремя произойдут нужные встречи и появится материальная помощь.

## КОГДА УЧЕНИК ГОТОВ

Вы когда-нибудь слышали фразу: "Когда ученик готов, появляется учитель?"

Что ж, друзья мои, Учитель во мне готов! Часть моей работы и цель моей жизни — делиться полезной информацией с вами.

Готов ли мой Ученик? Открыты ли вы настолько, чтобы поверить: коврик у двери может превратиться в настоящий ковер-самолет?

Если нет — ничего. Я понимаю. Не утруждайте себя больше чтением. Верните книгу тому, кто вам ее дал, или передайте какому-нибудь заинтересованному человеку. Возможно, со временем все изменится к лучшему. Я не собираюсь убеждать вас. Моя цель — просто делиться с вами информацией, сделать это с максимальной честностью и энтузиазмом, на которые я способен, а затем отдать все тем, кто готов к восприятию.

Если вы открыты, но настроены скептически, то замечательно! Это заставляет меня считать вас думающим человеком, который желает убедиться в моей правоте.

Я хочу, чтобы вы поняли еще кое-что. Будучи моим читателем, вы являетесь добровольцем, то есть вы не имеете передо мной никаких обязательств. Я просто представляю вам факты, а вы делаете обоснованный выбор. Здорово, не так ли?

А сейчас, если вы уже охвачены нетерпением, скажите про себя: "Давай, давай, Джон, я уже готов, переходи к сути!" Великолепно! Я тоже готов!

Итак, начнем. Обещаю доказать вам, что наш коврик и в самом деле ковер-самолет. Почему? Потому что для вас это...

Действительно Величайшая Возможность!

## ГЛАВА ТРЕТЬЯ. ЧТО ТАКОЕ "ВЕЛИЧАЙШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ В ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА"?

Как вы уже знаете, "величайшей возможностью в истории человечества" я называю сетевой маркетинг.

Когда я употребляю термин "сетевой маркетинг", то включаю в это понятие компании типа MLM (Multi-Level Marketing companies) и компании, специализирующиеся на прямой продаже товаров (Direct-Selling companies). Поскольку термин "сетевой маркетинг" является более современным, я использую его здесь чтобы описывать эту новую и перспективную сферу деятельности.

Около десяти лет назад, когда я впервые ознакомился с концепцией сетевого маркетинга, я был так взволнован, что не мог спать. Я всю ночь лежал в постели без сна. Глаза мои были широко открыты; я думал о возможностях, которые может предоставить эта новая концепция. Я тогда почувствовал, что эта потрясающая сфера деятельности навсегда станет частью моей жизни.

На следующее утро я поставил перед собой цель: постараться воспользоваться новой восхитительной возможностью. Пока я жив, сказал я себе, я хочу иметь миллион друзей. Это моя цель! Поэтому все, чем я занимался, было подчинено созданию новых, прочных отношений. Эта цель определила и название основанной мной компании — "Миллионеры в действии". Несмотря на то, что мои напарники и я глубоко преданы нашему делу, мы не преследуем финансового интереса в какой-либо из компаний сетевого маркетинга или их продукции.

Мы направляем свои усилия на обеспечение ряда обучающих программ и мер, помогающих поддерживать всех работников системы сетевого маркетинга в их стремлении совершенствоваться.

Итак, мой друг, нет лучшего способа помочь вам, кроме как рассказать о принципе работы сетевого маркетинга. Эта компания — мой собственный продукт!

Один из ключей к успешной работе — любовь к своему продукту. Удачливые работники системы сетевого маркетинга настолько влюблены в свой продукт, что с энтузиазмом могут рекомендовать его любому человеку в любом месте и в любое время. И я так же страстно люблю мой продукт. Сетевой маркетинг есть бизнес будущего. Я убежден, что в какой-либо форме этот вид бизнеса станет частью и вашего будущего.

### СЕТЕВОЙ ПРИНЦИП РАБОТЫ И МАРКЕТИНГ

Джон Фогг (John Fogg), мой хороший друг и редактор, пользующийся большим уважением газеты «Success», которая рассказывает о работе MLM, говорит: "Сетевой маркетинг — это следующий логический шаг в эволюции системы свободного предпринимательства". Причина? Она имеет две составляющие. Обе составляющие являются на сегодняшний день самыми мощными силами в мире: сетевой принцип работы и маркетинг.

Прекрасным примером того, как работает сеть, я считаю историю Грега Шерголда (Greig Shergold), девятилетнего мальчика.

Этот маленький англичанин страдал опасной для жизни опухолью мозга. После установления диагноза врачи считали, что надежды на выздоровление мало. Грег хотел только одного:

быть упомянутым в Книге Рекордов Гиннеса за получение наибольшего числа открыток с пожеланиями скорейшего выздоровления.

Итак, в газетах была опубликована статья о Грее, и через несколько недель мальчик получил сотни открыток. Один житель США узнал о желании мальчика. Этот человек ввел его просьбу в компьютер и обратился через компьютерную сеть к людям всего мира. В течение шести месяцев Грег получил девять миллионов открыток с пожеланиями скорейшего выздоровления! Два года спустя он получил двадцать семь миллионов открыток и получает 53000 открыток ежедневно!

Это отличный пример работы в сети. Как же дело обстоит с маркетингом?

Согласно данным, предоставленным USA Today, в 1990 году в США было продано товаров и услуг на сумму свыше 5,5 триллиона долларов. Нужно ли комментировать этот факт?

Соединение двух могучих сил породило новую, огромную силу — способ распространения товаров и услуг. Вот почему сетевой маркетинг называют бизнесом будущего!

Возможно, вы знаете человека, у которого сформировалось плохое мнение о сетевом маркетинге. Возможно, вам приходилось слышать, что с этической точки зрения принцип работы сетевого маркетинга является спорным или он вообще нелегален. Разрешите мне прямо сейчас развеять эти неверные предположения.

#### ЧЕМ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ

1. Сетевой маркетинг — это НЕ запрещенная законом "жульническая пирамида" Это не письмо, которое вы должны переписать сорок раз, и не запрещенная лотерея, в которых люди получают деньги, вербуя других для участия в игре. Система сетевого маркетинга платит вам только за распространение качественных товаров или услуг. (Ниже я объясню это более детально)
2. Сетевой маркетинг вовсе НЕ собирается быть ответственным за 70 процентов всех товаров и услуг, которые будут проданы в США к 2000 году, как мы могли прочесть или услышать. Когда я узнал об этом, то захотел удостовериться, так ли это, потому что считал, что это могло бы принести устойчивость моей любимой индустрии. Но все оказалось неправдой. Помните, я приводил данные, что в 1990 году в США было продано товаров и услуг на 5,5 триллиона долларов. Семьдесят процентов от этой суммы составят 3,75 триллиона долларов. Это немыслимо. (Просто невозможно, даже, несмотря на объем роста наших компаний.)
3. Сетевой маркетинг — это НЕ путь для быстрого обогащения. Хотя некоторым и удастся быстро заработать деньги, такие люди представляют собой, скорее, исключение, нежели правило. Но если вы отбросите слово «быстрый» и будете рассматривать этот бизнес просто как способ разбогатеть, то это совсем другое дело.
4. Двадцать процентов всех миллионеров стало таковыми НЕ благодаря сетевому маркетингу. Да, наша индустрия многих сделала миллионерами, но по сравнению с количеством миллионеров, сколотивших свои состояния на недвижимости, тут просто нечего сравнивать!
5. Сетевой маркетинг приемлем НЕ только для профессиональных продавцов. Бесчисленное количество историй повествует о добившихся успехов людях, которые не имели ни опыта работы в торговле, ни соответствующего образования, и таких людей — большинство.
6. Сетевому маркетингу НЕ учат в Гарварде или в школах бизнеса Стэнфорда. Многие колледжи и университеты использовали в качестве примеров работу некоторых компаний и

все. (По крайней мере так обстоят дела в настоящее время.)

7. Сетевой маркетинг НЕ будет оккупировать все ваше время. Около девяноста процентов мужчин и женщин, занимающихся этим бизнесом, работают неполный день.

8. Сетевой маркетинг — это бизнес НЕ только для мужчин. В действительности большинство активных, удачливых людей, занятых в нашей индустрии, составляют именно женщины. Позднее я еще вернусь к этому необычному факту.

К сожалению, сетевой маркетинг неправильно понимается большинством людей, главным образом теми, чей опыт в силу каких-либо причин оказался неудачным. Другая категория людей считает сетевой маркетинг запрещенной законом "жюльнической пирамидой". — Но давайте прислушаемся к тому, что говорит д-р Дин Блэк, автор книги "Как добиться успеха в MLM": "С нашими принципами работы все в полном порядке, просто некоторые неправильно оперируют ими" (Dr. Dean Black, The MLM Simple Success Guide). Наша концепция является законной и работает, и это чистая правда! Она работает для тех, кто научился ею пользоваться.

## СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ И АВТОРСКИЙ ГОНОРАР

Если вы — обычный человек, то, скорее всего, имеете один из следующих источников дохода.

1. Вы являетесь служащим. На службе работает большинство людей. У них может быть почасовая оплата, либо они получают комиссионные или просто «сидят» на окладе. В любом случае, за исключением оплачиваемых отпусков и праздников, служащие получают деньги только когда выполняют работу. Общеизвестно, что служащие, как бы талантливы они не были, могут реально получить лишь двадцать пять процентов от заработанной ими стоимости. Просто компания нуждается в остальных средствах, используя их для дальнейшего развития бизнеса.

Это называется "иметь работу". Вы когда-нибудь слышали, как известный специалист в области мотивации людей Зиг Зиглер (Zig Ziglar) расшифровывает слово «работа»? (Работа — «job» (англ.)) Зиглер дает побуквенную расшифровку: Just Over Broke — прямо перед пропастью).

2. Вы можете иметь собственное дело. О, — это американская мечта, но иногда и американская трагедия. Согласно данным американской Администрации Малого Бизнеса (Small Business Administration) 90 процентов мелких предпринимателей терпят крах в течение первых двух лет работы. Из оставшихся 10 процентов еще примерно 80 процентов разоряются в течение следующих пяти лет. Сколько вы можете назвать частных предприятий, существующих более десяти лет? А более двадцати? Как скажет вам даже самый мелкий предприниматель, бизнес отнимает у него все время. «Частники» — эти безумно занятые люди — работают от 70 до 84 часов в неделю. Многие из них фактически имеют не собственное дело, а работу.

3. Вы можете получать доход путем размещения своих средств в банках и так далее. Верно, что можно заработать от 5000 долларов и выше путем разумного распоряжения своими средствами. Вопрос в том, что необходимо иметь стартовый капитал. Вам потребуется от 500 000 до 750 000 долларов, чтобы получать доход от размещения средств в ценных бумагах, акциях, облигациях банковских депозитах или недвижимости. Большинство людей не имеют таких денег.

Существует другой путь зарабатывать деньги. Изобретатели, певцы, писатели и актеры следуют по нему долгие годы. Он называется "необлагаемый налогом доход" или "авторский гонорар". В принципе, этот вариант пути позволяет зарабатывать на жизнь, даже если вы не

работаете каждый день. Это во многом напоминает авторские гонорары, которые певец может получать еще очень долго по мере тиражирования и продажи своего пользующегося популярностью диска или альбома. Подобный источник доходов и предлагает вам сетевой маркетинг. Звучит заманчиво, не правда ли?

Вот как все происходит. Первый шаг — выбирайте компанию, работающую по принципу сетевого маркетинга, причем такую, чтобы вы считали ее продукцию поистине фантастической, уважали руководство и доверяли ему. Компания должна иметь хорошо разработанный бизнес-план. Ниже я подробно разъясню, на что еще следует обратить внимание при выборе компании. Вы сами начинаете использовать продукцию компании и распространять её среди своих родственников и знакомых, как поступили бы в случае, если бы вам понравилась какая-нибудь книга или кинокартина. Мы называем это "защита потребителя" (consumer advocacy). В системе сетевого маркетинга каждый раз, когда вы рекомендуете товар, и он продается, вы получаете комиссионное вознаграждение за розничную торговлю.

Постепенно, распространяя продукты среди других людей, вы найдете тех, кто будет заинтересован в возможностях самого бизнеса, как и вы. Затем вы спонсируете этих людей, работая вместе с ними, обучая их и помогая им построить их личный бизнес, основанный на принципе сетевого маркетинга. Если вы спонсируете человека, то вы получаете комиссионное вознаграждение за каждый факт продажи товаров, произведенный лично им или дистрибьютерами его сети (цепочки).

Через 12–48 месяцев вы можете построить дело, которое принесет вам от 5000 до 10000 долларов ежемесячно в виде авторских гонораров. Приятнее всего то, что вы не обязаны появляться на работе каждый день, чтобы продолжать получать свои комиссионные. Вы больше можете не поглядывать нервно на часы, верно?

## ЧТО СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ?

Ниже приведен список различных фактов о сетевом маркетинге:

1. Сетевой маркетинг ОТКРЫТ для людей любого возраста, пола, образования, цвета кожи, вероисповедания, опыта работы, положения в обществе, прошлых побед или поражений.
2. Сетевой маркетинг ЯВЛЯЕТСЯ разрешенным законом видом Деятельности. Этические принципы сетевого маркетинга не вызывают сомнения. Он признан в Канаде, Англии, Австралии, Германии, Японии, Малайзии и других странах мира. В США он признан Федеральной Комиссией по Торговле (Federal Trade Commission, FTC) и другими государственными и федеральными организациями.
3. Несмотря на отсутствие точных данных (поскольку компании, работающие по принципу сетевого маркетинга, находятся в частных руках и не обязаны публиковать свои финансовые отчеты), эксперты полагают: ежегодный уровень продаж в этой индустрии составляет 10–15 миллиардов долларов. Если сюда включить компании, специализирующиеся на прямой продаже товаров и услуг через свои филиалы или подразделения сетевого маркетинга, то цифра превысит сорок миллиардов долларов. Среди этих компаний Colgate-Palmolive, Gillette, MCI и US Sprint.
4. Компании, работающие по принципам сетевого маркетинга, включены в список Нью-йоркской Фондовой Биржи и в список ста наиболее удачливых и быстро растущих компаний (Fortune's list). Среди них можно выделить следующие компании: Avon, Shaklee, Amway, A.L. Williams, Primerica и Mary Kay Cosmetics.
5. В системе сетевого маркетинга вы имеете собственный бизнес, Вы босс!"

6. В системе сетевого маркетинга вы — доброволец. Вы не связаны никакими обязательствами что-либо делать.

7. Обычно вы можете начать работать в системе сетевого маркетинга, вложив от двадцати долларов до нескольких сотен. Эти деньги идут на покупку наборов дистрибьютора, дополнительных материалов, необходимых для торговли, и так далее. Вы гарантированно вернете свои деньги если не полностью, то большую часть.

8. Сетевой маркетинг — это ВОЗМОЖНОСТЬ профессионального роста и карьеры. Глядя со стороны на армию людей, которые заняты на этой работе лишь часть дня, у вас может сложиться мнение, что это — хобби, позволяющее заработать деньги. Однако, присмотревшись внимательнее к опытным работникам и к только начинающим свою деятельность мужчинам и женщинам, вы измените свое мнение. (Ниже мы подробнее остановимся на этом факте.)

9. Вам не следует навязывать покупателю товар, пытаться поразить его своей одеждой. Сетевой маркетинг — это работа. В процессе работы вам нужно только правильно подобрать людей, которые подходят вам, вашему продукту и возможностям.

10. Весь сетевой маркетинг построен на свободе выбора. Вы вправе выбирать, с кем, когда, где, зачем и как работать, Сетевой маркетинг позволяет вам контролировать свою жизнь.

## РЕВОЛЮЦИЯ В БИЗНЕСЕ

Меня всегда интересовала Япония, язык и философия этой удивительной страны. Я думаю, что характер японцев адекватно отражает эволюцию нашего делового мира. Японский характер — «кайцен» — демонстрирует постепенное совершенствование с течением времени. Люди всегда стремились найти наиболее эффективные, требующие наименьших затрат пути ведения бизнеса, которые бы значительно превосходили ранее используемые схемы. Например, франчайзинг стал "королем свободного предпринимательства". Тридцать лет назад, когда все только начиналось, вряд ли кто-то слышал об этой концепции. А сегодня, когда в мире ежегодно продается товаров и услуг на сумму свыше 600 миллиардов долларов, франчайзинг является частью деловой жизни. Наш аппетит на гамбургеры определил успех компании McDonalds, которая стала мировым лидером, а ее уровень продаж составил 60 миллиардов долларов.

И в наши дни франчайзинг остается феноменальной концепцией. Каждый. Кто хочет иметь собственное дело, может получить такую возможность, не затрачивая при этом время и деньги на маркетинговые исследования. Головная компания возьмет это на себя. Все, что вам остается сделать, — это, образно говоря, войти в дверь и повернуть ключ. (Поэтому франчайзинг также называют системой сдачи бизнеса "под ключ") Вы входите в практически готовый бизнес. Однако существует одно «но». Необходимо иметь начальный капитал в размере около 85000 долларов. Так то!

Итак, почему же наша концепция — сетевой маркетинг — является следующим логическим шагом или ступенькой развития бизнеса? Сетевой маркетинг предоставляет вам все преимущества франчайзинга за минимальную цену. Более того, удачливый бизнесмен — участник системы сетевого маркетинга — имеет возможность заработать столько же, если не больше, чем бизнесмен, использующий систему франчайзинга. Каким образом? Вспомните об авторских гонорах.

Как же правильно построить дело на основе концепции сетевого маркетинга?

Это подробно рассматривается в написанной мной книге "Лучший, каким Вы можете быть в MLM". Я очень горжусь своей книгой и весьма рад, что так много экспертов в этой области считают ее лучшим руководством по работе в системе сетевого маркетинга. Даю вам слово,

что по мере чтения этой книги вы будете шаг за шагом продвигаться по пути создания необычайно успешной системы бизнеса. Так что если у вас есть вопросы по поводу того, «как» построить свой бизнес, достаньте экземпляр моей книги, и вы все узнаете.

А сейчас я хочу, чтобы вы усвоили нерушимое правило сетевого маркетинга: прежде всего, необходимо верить в нашу концепцию. Я хочу, чтобы вы увидели предлагаемый вам ковер-самолет. Хочу, чтобы вы поняли: сетевой маркетинг действительно является величайшей возможностью в истории человечества!

Более всего здесь будет уместен исторический пример. Не удивляйтесь и не фыркайте. Я знаю, что многие из вас считают, что история — скучнейшая вещь, которая хорошо лишь для школьников. Но может оказаться интересно и для вас. Например, видели ли вы фильм "Танцы с волками" (Dances with Wolves)?

Моя жена Ивонн и я пошли посмотреть этот фильм. Мы понятия не имели, о чем это. Просто я слышал от друзей, что "Танцы с волками" — хороший фильм, который стоит посмотреть. Но это оказалось не просто хорошим, а совершенно потрясающим, исключительным фильмом! Когда сеанс закончился и пошли титры, мы с Ивонн все еще сидели как прикованные к месту и были не в силах подняться. Слезы накатывались нам на глаза. В груди и во всем теле мы ощущали волнение и трепет. Моя душа болела за коренных жителей Америки. Я был переполнен образами, проходившими перед моими глазами. Меня поразили благородство, мудрость, простота и красота жизни коренных жителей Америки — индейцев, их отношение к своей земле, друг к другу. Я видел немало вестернов типа "Ковбой и Индеец". Многие из них носили чисто развлекательный характер. Я не помню, чтобы эти фильмы так глубоко тронули меня, как это случилось в тот памятный вечер. Мне кажется, теперь я понимаю, прочему в английском языке фильмы называются «movies» (от англ. Move, — приводить в движение, побуждать к чему-либо). Настоящие фильмы должны вызывать у вас сильнейшие эмоции, побуждать к лучшему! Я не считаю себя столь же талантливым, как увенчанный лаврами актер и режиссер Кевин Костнер (Kevin Costner), и вовсе не обязательно, что зарождение и развитие собственного бизнеса окажет на вас такое же мощное воздействие, какое, скажем, на меня и Ивонн оказали "Танцы с волками". Но обещаю вам другое: когда вы проникнетесь концепцией сетевого маркетинга, поверите в возможность приобрести контроль над своей жизнью и создать прочную основу для обеспечения вашей личной и финансовой свободы, — ваша жизнь изменится раз навсегда!

Давайте рассмотрим в общих чертах, что произошло в деловом мире за последние пятьдесят лет, как происходило зарождение сетевого маркетинга и каким он стал сегодня. В конце концов, мы не узнаем, куда следует двигаться, пока не осмыслим пройденный путь.

## ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. РОЖДЕНИЕ ИНДУСТРИИ

Насколько мне известно, первой компанией, которая начинала использовать концепцию сетевого маркетинга, была компания California Vitamins. Это случилось в конце 1940-х годов.

Они стали первооткрывателями. В то время California Vitamins была единственной компанией, которая внедрила программу выплат комиссионных вознаграждений за продажи, используя систему различных уровней. Отсюда появился термин "многоуровневый маркетинг" (MLM).

Хотя уже тогда существовали компании, которые специализировались на прямых продажах, например, передвижные склады. California Vitamins внедрила систему спонсирования в

бизнесе и получения комиссионных от проведения продаж. Это была независимая организация, в которой торговые представители приглашали на работу новичков, обучали их и управляли процессом продажи. Каждый человек имел реальную возможность построить свою торговую организацию: компания обеспечивала его продукцией и выплачивала комиссионные.

Через несколько лет компания изменила свое название и стала именоваться Nutrilite. Два самых талантливых дистрибьютера компании, настоящие «звезды» этого бизнеса — Рич DeVos (Rich DeVos) и его давний друг Джей Ван Эндел (Jay Van Andel) увидели возможности, которые открывала новая концепция — многоуровневый маркетинг. Они поняли: это путь осуществления "американской мечты" для бесчисленного количества людей. В 1959 году DeVos и Ван Эндел отделились от Nutrilite в отдельную компанию. В ее основе также лежала концепция многоуровневого маркетинга. Новая компания называлась Amway Corporation (Amway состоит из двух слов "American Way").

Сегодня Amway является международной компанией, в которой работает более миллиона независимых представителей. Ее годовой уровень продаж составляет два миллиарда долларов. Предвидение основателей компании оказалось верным!

### СЕНСАЦИОННЫЙ БИЗНЕС? ПОКА НЕТ...

Концепция медленно развивалась в период 1959–1975 годов. В течение этого периода только тридцать фирм из числа вновь созданных могли быть названными компаниями MLM. Однако уже к концу 60-х годов усилиями одного человека ситуация стала быстро меняться — частично в лучшую сторону, частично в худшую.

Сладкоголосый Глен Тернер (Glen Turner) был необычным человеком. Многие так и говорили: этот парень может достать луну с неба и разжалобить даже камни. То, как Глен умел рассказывать о возможном успехе и как его видел, звучало музыкой в ушах других людей. Он заставлял самых разных людей верить, что все возможно, и предлагал им начать новую жизнь.

Он основал компанию Glen W. Turner Enterprises, которая состояла из большого числа меньших по размеру компаний, производивших различную продукцию. Вскоре они всколыхнули всю Америку. Две самых больших компании назывались Koscot Interplanetary Incorporated и Dare to Be Great.

Привлеченные открывающимися возможностями бизнеса, к Тернеру стекались тысячи и тысячи людей. Он обещал золотые горы. То, что Тернер говорил относительно потенциала человека и факторах успеха, остается актуальным и сегодня. В наши дни продолжается использование его концепции обучения и мотивации. Он был мастером общения с людьми. Очень многие современные предприниматели в первую очередь обязаны ему своим успехом.

К сожалению, Glen W. Turner Enterprises выполняла еще одну задачу: совершенствование схемы работы "жульнической пирамиды". Часть доходов поступала за счет якобы проданных, но в действительности никогда не существовавших товаров. На самом деле, дистрибьютеры Turner Enterprises делали деньги за счет рекрутирования, то есть привлечения других людей.

Поскольку в те времена не существовало каких-либо правительственных законов и другого рода ограничительных положений на такого рода деятельность — вспомните, ведь многоуровневый маркетинг тогда только развивался — Turner Enterprises могла продолжать в том же духе. Однако сейчас мистер Тернер отбывает свой семилетний срок в тюрьме. (Эта книга впервые была издана в США в 1992 году). Первый сильный удар структуры MLM ощутили в 1975 году. Но, как оказалось, это событие сыграло роль катализатора, породив волну повального увлечения этим бизнесом, что способствовало его росту.

А произошло следующее. Приняв во внимание ходившие слухи, Федеральная Комиссия по Торговле (FTC) провела серию атак на систему MLM (путем выпуска ряда "Положений о структурах типа "пирамида"). Среди существовавших в то время тридцати компаний типа MLM в процессе расследования для нанесения главного удара была выбрана компания Amway. Сражение Amway и FTS продлилось долгих четыре года.

Суд вынес решение по делу "FTS против Amway". В ходе расследования было установлено, что Amway не является запрещенной законами "жульнической пирамидой", а метод распространения товаров, называемый многоуровневым маркетингом, является приемлемым и допустимым с точки зрения закона способом продаж и распространения продукции.

Думаю, что причина успешного исхода событий и возвращении компании в бизнес кроется в желании работников Amway отстоять то, во что они верили. Если бы не их вера, то сегодня не существовало бы "величайшей возможности в истории человечества". За это я им глубоко благодарен. Спасибо, Amway!

## СТРОИТЕЛЬСТВО БОЛЬШИХ ПИРАМИД

Четыре долгих года предприниматели ждали, когда же наступит безопасный период. Amway — чемпион в области сетевого маркетинга — сражались за право на существование своей компании и подобных ей фирм. Как только путь стал свободен, мелкие предприниматели ринулись вперед. Цели их были различны. Окно в бизнес вновь было широко распахнуто.

Хотя во время этого прорыва было создано много хороших компаний, появились компании с не столь похвальной репутацией. Среди них было несколько фирм, которых мы именуем жуликами, использующими концепцию «пирамиды».

Что нам известно о пирамидах? Пирамида является одной из наиболее устойчивых геометрических форм. Широкое основание позволяет ей расти вверх, и оставаться при этом прочной и стабильной. Д-р Дин Блэк, в своей прекрасной книге "Как добиться успеха в MLM", описывает пирамиду следующим образом:

"Достигнув определенной стадии развития, любая организация, занимающаяся распространением товаров и услуг, приобретает форму пирамиды, образуя много уровней. Их становится все больше, если идти сверху вниз. Любая организация, построенная на выборной основе, образует пирамиду. Наше правительство — многоуровневая пирамида. Так же построены наши школы и церкви. Все успешные предприятия, распространяющие товары и услуги, в конце концов, образуют пирамидальную структуру".

Далее Дин Блэк продолжает разъяснять наиболее важный момент: сила любой пирамидальной структуры идет с ее основания. Я бы хотел, чтобы вы это усвоили. Вот как он описывает это:

"Наше правительство распространяет услуги сверху вниз, но источник его силы — в нас, в основании пирамиды, ибо мы выбираем наше руководство путем голосования. Торговые компании распространяют товары сверху вниз, но черпают свою силу в основании пирамиды, так как оно является источником их денежных поступлений. Таким образом, пирамида создает поток, текущий в двух направлениях: сначала — сверху вниз, затем — снизу вверх. Ценность — в основании пирамиды, сила — вверх. Если поток, текущий сверху вниз вдруг прекратится, то сила (в виде денег или избирательных голосов на выборах) также прекратит идти наверх, и система погибнет"

Вопрос не в том. Устроена ли какая-нибудь организация в виде пирамиды или нет. В пирамидальной структуре нет ничего предосудительного. Стоит вопрос о том, как она используется. Недостаток или отсутствие справедливого возмещения затраченных усилий делает любой вид делового предприятия сомнительным с точки зрения морали, этики или

закона.

Когда деловое предприятие не возмещает своим работникам реально заработанные ими ценности, тогда независимо от типа организации ее называют жульнической. Такая организация действует по определенной мошеннической схеме. Что же мы понимаем под словом «жулик»? «Жулик» — это грабитель с большой дороги, уличный хулиган, бродяга.

"Пирамида" — это хороший способ распространения товаров и услуг. "Жульническая пирамида" — это грабеж, замаскированный под разрешенную законом многоуровневую структуру построения бизнеса.

Неважно, как назвать, ибо с точки зрения закона все ясно: разрешенная законодательством структура — MLM, или сетевой маркетинг, — является жизнеспособной системой распространения товаров и осуществления продаж. В этом случае независимы дистрибьютеры, работающие на контрактной основе, получают свои комиссионные от производителя, только когда товары доходят до конечного звена, то есть до потребителя. Единственный способ заработать деньги в этом виде бизнеса — это продать продукт. Как мы уже видели, если деньги выплачиваются только за счет рекрутирования — это жульничество, независимо от того, как оно обставлено.

Существует простой метод проверки реальных возможностей любой структуры типа MLM (сетевого маркетинга). Если кто-то получает свои комиссионные только за счет регистрационных взносов, которые люди должны заплатить, чтобы стать дистрибьютером компании, — скорее всего, это незаконный бизнес. Работникам компании платят за то, чтобы они уговорили вас купить членство. Когда вы входите в разрешенный бизнес, то комиссионные будут вам выплачиваться только за продажу и распространение товаров и услуг.

## ФЕНОМЕН СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

В период 1979–1983 годов (после того, как судом было вынесено решение по делу Amway) около пяти миллионов человек вступило в систему сетевого маркетинга. Сотни компаний возникли за очень короткий промежуток времени. Это был период абсолютной свободы предпринимательства — просто время расцвета для бизнеса и вовлеченных в него людей.

Многие из развивавшихся в то время компаний можно условно назвать "Мама и Папа". Они лелеяли мечту о "большом американском доме". Все они имели уникальные идеи создания новых типов продуктов и грезили об успехе. Они пришли в бизнес, и ушли из него, проработав очень недолго.

Сетевой маркетинг долго страдал от репутации "бизнеса с огромным количеством неудачников" по сравнению с другими видами малых предприятий. Но это было неправдой. Компании типа "Мама и Папа" начинались с того, что вместе объединялось несколько увлеченных людей, которым надоело быть под опекой. Они изначально не имели шанса на успех. В нашем бизнесе в то время было много нечестности, отсутствовал профессионализм и, как ни прискорбно, встречалось и мошенничество. В основном пренебрегали честностью. Однако несколько хороших компаний добросовестно работали и некоторые из них сегодня являются лидерами сетевого маркетинга.

Более важным является то, что сотни тысяч американцев нашли новый, лучший путь — жить и работать в качестве независимых дистрибьютеров в системе сетевого маркетинга. Эти люди сразу поняли, что сетевой маркетинг является мощной, внушительной структурой, которая позволит им следовать намеченной цели и реализовать свои мечты: иметь собственное дело, личную и финансовую свободу, независимо от того, чем они занимались раньше.

## ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОГРЕСС В БИЗНЕСЕ

В течение 80-х годов различные компании сетевого маркетинга появлялись и исчезали. Наша концепция росла и развивалась. Мы шли путем проб и ошибок, побед и поражений. Необходимость в новых продуктах и путях развития бизнеса становилась все более очевидной.

Технология всегда была движущей силой индустрии. В 50-е годы дистрибьютор системы сетевого маркетинга активно использовал личный автомобиль и телефон. Благодаря этим «инструментам» дистрибьютерам было нетрудно собраться вместе и быть в курсе новых планов.

Десять лет спустя, когда мимеографическая техника (Мимиограф — устар. назв. ротатора, прибора для размножения документов с помощью трафарета на цилиндре) сменилась современными копировальными аппаратами, была открыта новая эра письменной коммуникации. Сегодня дистрибьютеры системы сетевого маркетинга легко могут получить или скопировать любой необходимый им документ: образец контракта, информацию о продукте, сообщение компании, новости — стоит только нажать кнопку.

Вы также можете воспользоваться услугами direct mail (прямая почтовая рассылка).

Не было более волнующего момента в истории сетевого маркетинга, чем прорыв, совершенный в восьмидесятые годы. Компьютерная техника и технология стали доступными и понятными практически каждому человеку. (Сейчас мне даже сложно представить себе, как в 50-е годы компании системы сетевого маркетинга могли контролировать выполнение своих указаний и выплату комиссионных без помощи компьютера.) Сегодня даже фирма с небольшим доходом может позволить себе купить компьютер или воспользоваться помощью другой организации, которая оказывает услуги по обработке данных.

Низкая стоимость авиаперевозок уменьшила значение фактора времени и расстояния, и люди, занятые в системе сетевого маркетинга, получили возможность летать на собрания, компании через всю страну. В восьмидесятые годы стало возможным создавать национальные системы сетевого маркетинга, сохраняя личностный характер руководства, что является необходимым условием успеха в этом виде бизнеса. Вам знакома книга "Вокруг света за восемьдесят дней"? Благодаря факсимильной технике, сотовой связи и телеконференциям, вы сможете теперь сделать это быстрее, чем за восемьдесят секунд.

Во всех случаях сетевой маркетинг первым адаптировался к новой технике и услугам. Этот бизнес является, в самом деле, пионером в плане использования многочисленных преимуществ современной технологии.

Вот мы и подошли ко дню сегодняшнему. Давайте посмотрим, как развивается наш бизнес в 90-е годы.

## ГЛАВА ПЯТАЯ. СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ СЕГОДНЯ

Сетевой маркетинг является одним из наиболее быстро растущих методов торговли и распространения товаров и услуг в современной Америке. Ежегодный рост индустрии составляет от 20 до 30 процентов, независимо от фазы экономического цикла — подъема или спада мирового производства.

По оценкам специалистов, только в Америке от 10 до 12 миллионов человек участвуют в этом бизнесе. Учитывая необыкновенный рост числа предприятий системы сетевого маркетинга в Канаде, Мексике, странах бассейна Атлантического океана, в ряде государств Востока и в европейских странах, эта цифра к концу столетия легко может быть удвоена.

В 1991 году около 50 процентов населения Америки купило товары или услуги через систему сетевого маркетинга, и эта цифра также продолжает расти. Приблизительно в 10 процентах американских семей есть кто-то, так или иначе вовлеченный в этот бизнес (учитывая как занятых в сетевом маркетинге часть дня, так и работающих "по полной программе").

Выше я уже упоминал, как много новинок, созданных на основе современных технологий, впервые было взято на вооружение именно системой сетевого маркетинга.

Еще более приятно отметить передовую роль сетевого маркетинга в изучении потребительского спроса.

## СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ ПРЕДЛАГАЕТ — МИР ИСПОЛЬЗУЕТ

Не так давно витаминные и минеральные добавки использовались небольшим количеством людей, то есть теми, кто всерьез задумывается о своем здоровье.

Сорок лет назад ведущая компания по разработке продуктов питания стала чемпионом по предложению добавок к питанию для широкого круга населения. В наши дни витамины стали обычным предметом покупки, которые производятся в супермаркете. Более того, ранее созданные компании сегодня не являются лидерами в создании абсолютно натуральных форм, а это — основное требование, выдвигаемое в наше время к любому ведущему производителю.

Существует много других примеров. В области программ по снижению веса новая система diet-in-a-can (дословно: диета в баночке) была привнесена именно системой сетевого маркетинга. Сетевой маркетинг является пионером в плане создания безвредных для окружающей среды упаковочных материалов, а также натуральных продуктов, которые не содержат консервантов и искусственных добавок. Сетевой маркетинг привлек общественное внимание к этим достижениям задолго до того, как они вошли в моду. Еще один пример небольшой домашний фильтр для воды, поставленный на поточное производство, также явился результатом работы компании сетевого маркетинга.

А возьмите, например, международную телефонную связь. Сегодня около трех миллионов клиентов познакомились с AT&T именно благодаря компаниям сетевого маркетинга — Sprint и MCI. В результате тысячи новых абонентов каждый день получают возможность общаться друг с другом!

Абсолютно во всех сферах жизни новинки успешно продвигались на рынок за счет системы сетевого маркетинга, и так происходит во всем мире!

Почему? Отличный вопрос!

Одной из главных причин являются деньги.

## ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ НОВЫХ ТОВАРОВ

Появление новых товаров на рынке обходится в астрономические суммы.

Расходы на исследования и разработку — это только начало. По самым скромным подсчетам, миллионы долларов превращаются в десятки, даже сотни миллионов при внедрении на рынок нового продукта.

Известно ли вам, что маркетинговые исследования для одного нового продукта, проводимые просто с целью выяснить, будут ли его покупать в десяти — двадцати магазинах, обходятся в десять или более миллионов долларов? Статья расходов также пополняется за счет бесплатных образцов, демонстрация товаров продавцами. Включите сюда стоимость складских помещений, оплату труда работников складов и продавцов. Не забудьте необходимую рекламу и продажу товаров по купонам (со скидкой). Причем обратите внимание, что сюда не включены расходы по созданию новых поточных линий производства, издержки по продажам, по внедрению новых упаковочных материалов, инвентаризации, по рекламе на местном телевидении, на радио и в прессе и многое другое.

Разве не удивительно, что «малыши» (в оригинале "little guys") не выдерживают и уходят с рынка? (Под малышами я подразумеваю компании с годовым уровнем продаж менее 100 миллионов долларов.) Это — игра, в которую могут позволить себе играть только очень богатые корпорации.

Известно ли вам, что такому гиганту, как General Mills, требуется продавать товара на сумму минимум 20 миллионов долларов и выше, чтобы поддерживать "жизнеспособность товара"? А задумайтесь о стоимости рекламы: тридцатисекундный ролик обходится в 800 тысяч долларов!

Теперь представьте, что вы обладаете отличным новым продуктом (или услугой), но случилось так, что у вас нет десяти миллионов долларов, чтобы внедрить вашу новинку на рынок. Как вы поступите? Если вы — умный человек, то обратитесь к системе сетевого маркетинга.

Вот почему в нашем бизнесе зафиксировано столько потрясающих рекордов в плане предложения новых, превосходных продуктов и услуг, которые в своем роде уже являются просто произведениями искусства. Видите ли, не все замечательные изобретения или новые товары созданы самими богатыми компаниями. На самом деле большинство новинок изобретаются как раз небольшими фирмами или людьми вроде нас с вами. Я назову лишь некоторые из них, например, товары для обеспечения личной гигиены, домашние фильтры для очистки воды, уникальные продукты для поддержания веса тела и диеты, различного рода услуги для руководства (клубы с членством), приборы, позволяющие автоматически уменьшить расход газа, игрушки, страховые услуги и так далее.

## КРУПНЫЕ ФИРМЫ

Известно ли вам, что Colgate-Palmolive и Gillette предлагают свои продукты через систему сетевого маркетинга? Так же распространяет свои товары компания Avon, которая является гигантом американской косметической промышленности (уровень продаж Avon составляет примерно три миллиона долларов). Компания Prudential считается самой крупной страховой компанией в мире. А знаете ли вы, что A.L. Williams Corporation через систему сетевого маркетинга продает больше страховых полисов, чем эта компания? Говорят ли вам что-нибудь такие названия, как Shaklee, Mary Kay Cosmetics или Tupperware (крупнейшая в мире компания по производству пластика)? Все они также построены на основе концепции сетевого маркетинга.

Не думайте, пожалуйста, что это — исключительно североамериканский феномен. Компания Amway наряду с IBM и Mobil Oil является одной из самых быстрорастущих иностранных компаний в Японии. Годовой уровень продаж Amway превышает 600 миллионов долларов. В одной только Малайзии существует более восьмисот компаний сетевого маркетинга! Мы вскоре ждем хороших результатов от выпуска ряда изданий на иностранных языках в странах Общего Рынка. Это обеспечивается известной компанией MLM Success.

А сейчас представьте себе, что вы, будучи обычным юношей или девушкой, находитесь в

гостиной руководства компании AT&T для того, чтобы рассказать президенту о потере трех миллионов прежних клиентов. Теперь мысленно перенеситесь в офис президента страховой компании Prudential в Бостоне и попытайтесь объяснить, каким образом компания A.L. Williams, после десяти лет работы, продает больше индивидуальных страховых полисов, чем вы. Теперь вы понимаете, что все руководство кровно заинтересовано в том, что происходит внизу "пирамиды"? Отлично!

Итак, высокая стоимость продвижения новых товаров на рынке и постоянное стремление открывать все новые рынки сбыта заставляет крупные корпорации поворачиваться в сторону сетевого маркетинга, и чем дальше, тем больше.

## НАСЛЕДСТВО ФРАНЧАЙЗИНГА

Не так давно самой быстро растущей индустрией Америки стал франчайзинг.

Тридцать лет тому назад, когда франчайзинг только появился, люди сомневались в жизнеспособности этой концепции и не совсем ей доверяли, подобно тому, как в свое время они сомневались в концепции сетевого маркетинга. Сегодня франчайзинг является неотъемлемой частью нашей экономики: треть всех произведенных товаров и услуг продается через систему франчайзинга!

Выше я уже говорил об этой концепции и упоминал тот факт, что для обычного бизнесмена стоимость услуг франчайзинга составляет приблизительно 85000 долларов. Но если вы сравните бизнес, построенный на основе концепции сетевого маркетинга, с системой франчайзинга, то для вас станет ясным, почему именно сетевой маркетинг стал в современной деловой Америке самым распространенным способом продажи товаров и услуг.

## ОТЛИЧИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА ОТ ФРАНЧАЙЗИНГА

Между сетевым маркетингом и франчайзингом существует некоторая разница. В системе сетевого маркетинга нет служащих. Вы и тот человек, которого вы спонсируете в бизнес, являетесь независимыми дистрибьюторами и работает по контракту. Эта особенность позволяет вам, владельцу собственного дела, сохранить огромное количество денег и нервов.

Другим важным преимуществом сетевого маркетинга является тот факт, что вы сами выбираете тех, с кем хотите работать. Вас не заставляют спонсировать людей, которые вам совершенно не нравятся, просто потому что так нужно в интересах дела.

Дистрибьюторы системы сетевого маркетинга работают, когда сами того хотят, где хотят (обычно это работа вне дома, которая предусматривает льготное налогообложение), и как они того хотят. Не существует фиксированного рабочего времени, например, как в работе магазинов, которые открываются и закрываются согласно определенному графику. И помните, что работающие в системе сетевого маркетинга являются добровольцами. Они не связаны никакими обязательствами. Таким образом, как вы ведете свой бизнес — это ваше личное дело.

Следующим отличием сетевого маркетинга от франчайзинга является "сила геометрической прогрессии". Миллиардер Поль Гетти (J.Paul Getty) однажды сказал, что предпочел бы, чтобы сто человек сделали по одной попытке, чем один попытался бы сделать то же самое сто раз. Вам это о чем-то говорит? Надеюсь, что говорит, и о многом, потому что это — одно из основных преимуществ, которым вы обладаете, будучи владельцем собственного дела, построенного на концепции сетевого маркетинга.

Когда вы приглашаете людей в вашу сеть и обучаете их тому, как достигнуть успеха, то

компания, на которую вы работаете, выплачивает вам комиссионные. Вскоре вы становитесь владельцем собственного предприятия, основанного на концепции сетевого маркетинга, которое будет состоять из независимых, как и вы сами, предпринимателей. Каждый человек получает вознаграждение за продвижение товаров или услуг через систему сетевого маркетинга.

Представьте себе, что вы спонсировали в бизнес пять человек. Эти пятеро сделали то же самое, что и вы. Сколько человек будет занято в вашем бизнесе в целом? Давайте посмотрим. Получается, что у вас образовалось три уровня: вы сами, те пять человек, которых вы спонсировали, и двадцать пять новых работников, если каждый из этих двадцати пяти новичков привлечет в пять раз больше людей.

Итак, вы видите, как это работает. В короткий срок может быть построена организация, состоящая из сотен, даже тысяч человек.

Конечно же, не каждый человек из числа спонсированных вами лично или вашими людьми проявит себя как серьезный партнер по бизнесу. Это очень далеко от истины. Вся прелесть работы состоит в том, что все они и не должны быть таковыми. Вам нужно привлечь лишь несколько серьезных людей в вашу сеть, чтобы достигнуть большого успеха в этом бизнесе.

## АВТОРСКИЙ ГОНОРАР

Я уже рассказывал об авторском гонораре в третьей главе. Однако, в силу того, что этот вопрос является весьма важным, он заслуживает того, чтобы мы еще раз упомянули о нем.

Для большинства людей авторские гонорары являются лишь иллюзией, мечтой. Если вам не посчастливилось родиться богатым, если у вас нет таланта и вы не смогли стать изобретателем, музыкантом или актером, или же случилось так, что у вас нет полмиллиона долларов, вложенных в ценные бумаги или в недвижимость, — то путь к получению необлагаемых налогами источников дохода (авторских гонораров) для вас, очевидно, закрыт.

Насколько мне известно, единственным местом, где обычный человек может достичь экстраординарных результатов и заработать массу денег, является успешный бизнес в системе сетевого маркетинга.

У каждого из нас сложилось свое представление о богатстве. Для одного человека быть богатым означает иметь несколько тысяч долларов дополнительно, а для другого такая сумма звучит как насмешка.

В системе сетевого маркетинга возможно постоянное, стабильное накопление богатства. Я лично знаком со многими миллионерами, и многими «тысячниками». Эти люди приобрели свои состояния путем получения авторских гонораров, и это — за срок работы в нашем бизнесе от одного до четырех лет. Более того, концепция сетевого маркетинга была почти немедленно принята уже весьма состоятельными людьми, достигшими большого успеха. Эти люди знают цену авторским гонорарам. Они видят, какие возможности предоставляет сетевой маркетинг, когда множество людей работает неполный и полный рабочий день.

Это — одна причина, по которой все больше высокопрофессиональных, преуспевающих людей вступает в эту индустрию. Существует и другая причина.

По прогнозам экспертов, в течение пяти следующих лет как минимум тридцать процентов всех руководителей среднего звена останется без работы благодаря совершенствованию компьютерной техники, улучшению системы управления, системы найма служащих, а также развития средств связи. Согласно последним данным, количество людей, которым понадобится иметь две и более работы в течение пяти последующих лет, увеличится почти вдвое.

## РАБОТАЮЩАЯ ЖЕНЩИНА

Думаю, вам известно, что число женщин, устраивающихся на работу или возвращающихся на нее, быстро растет. Хотя в современной корпоративной Америке многие вещи потерпели изменение, женщины продолжают получать меньше, чем их коллеги — мужчины (примерно на 62 цента на каждый заработанный мужчиной доллар). Дискриминация по половому признаку особенно очевидна на уровне руководителей (менеджеров). Искусственно созданный «потолок» не позволяет женщинам достигать вершин, которые традиционно занимают мужчины.

Для женщин, работающих в системе сетевого маркетинга, никакого «потолка» не существует. Целых шестьдесят пять или даже более процентов работников нашей индустрии составляют женщины. Причина не только в том, что растет желание семей жить не на одну зарплату, которую приносит в дом глава семьи, но и на деньги супруги и иметь дополнительный источник доходов. Женщины приходят в сетевой маркетинг по двум причинам:

1. Пол, образование или опыт работы не имеют никакого значения и не являются препятствием для работы.
2. Сетевой маркетинг — идеальный бизнес для большинства женщин.

И вот почему.

Сетевой маркетинг — это "дающий бизнес". Он построен на основе заботы об окружающих вас людях, которых вы подбадриваете на пути к успеху. Вот почему наиболее активной частью работников системы сетевого маркетинга являются женщины учителя. Объедините их опыт обучения со способностью рекомендовать товары и услуги — и ключ к успеху окажется в ваших руках.

Известно, что женщины лучше общаются и обучают, чем мужчины. Пожалуйста, мужчины, не обижайтесь. Это — признанный факт. Группа ученых, используя разработанную Гарвардским университетом дошкольную программу (The Harvard Preschool Program), изучала поведение маленьких мальчиков и девочек и обнаружила, что лишь 69 процентов того, что произносит маленький мальчик, составляет слова. Остальные 32 процента являются просто шумом. Это звуки типа «у-у», «mmm», протяжные звуки, звуки, напоминающие хлопки, шум мотора, например, «брррум», «врррум» и «бу-бу-бу». А каждый звук, произносимый маленькими девочками, представляет собой часть слова!

Мне пришлось по душе результаты исследования. Кстати, те же исследования обнаружили, что обычно мужчины произносят двенадцать с половиной тысяч слов в день. А что же средняя женщина? Она произносит двадцать пять тысяч слов в день!

Чтобы проиллюстрировать сказанное, разрешите мне рассказать вам одну историю.

Как-то я консультировал одного своего приятеля — делового партнера в его домашнем офисе. Пятилетний сынишка приятеля пробрался к нам в комнату. Малыш прервал наш разговор: "Папа, папа, я хочу спросить у тебя кое-что очень важное!"

Отец был очень резок с мальчиком. Он установил одно правило: в офисе сын не должен отвлекать отца, если идет деловая встреча. Поэтому мой приятель спросил сына: "Сын, ты прервал нашу беседу. Я очень занят. Почему бы тебе не спросить о том, что тебе нужно, у мамы?" Малыш взглянул на отца и сказал: "Но, папа, мне не нужно столько знать об этом".

Большинство женщин любит поговорить и поделиться своим опытом. А сетевой маркетинг любит поощрять «говорунов», а не «молчунов»!

Знаете, когда я путешествую по Северной Америке, то встречаюсь с огромным числом успешно работающих семейных пар. Они строят свой большой и перспективный бизнес на основе концепции сетевого маркетинга. Я обнаружил одну интересную особенность: большинство этих ныне удачных предприятий были начаты женщинами. Как только мужчины видят, насколько велики возможности этого бизнеса (особенно после того, как их жены начинают зарабатывать больше денег, чем он сам), тогда мужчины бросают прежнюю работу и присоединяются к своим супругам. Подобное происходит постоянно.

## ИСТОРИЯ УСПЕХА

Я указал несколько причин, в силу которых индустрия сетевого маркетинга столь быстро растет. Я также рассказал несколько историй об успешной работе в системе сетевого маркетинга. Но наша индустрия — это не только успех отдельных корпораций. Это еще и успех отдельных людей.

Помните историю Джима, рассказанную в начале книги? Я мог бы привести буквально тысячи историй об успехе, который пришел к людям вроде Джима. Каждая из этих историй уникальна, но их, роднит одна черта: мужчины, женщины и их семьи, вовлеченные в этот бизнес. Абсолютно изменили свою жизнь.

Истории, описывающие пройденный путь от бедности к богатству, всегда производят огромное впечатление. Я знал людей, которые были разорены, духовно разрушены и не строили никаких надежд на будущее. Но, несмотря на все это, они начинали создавать свой бизнес на основе сетевого маркетинга и за относительно короткое время стали получать значительный доход. Ежемесячный доход в пределах от 15 до 50 тысяч долларов более чем вероятен, если вы работаете в системе сетевого маркетинга. На самом деле, если вам никогда не удавалось заработать таких денег, то вы с трудом поверите в это, особенно если вам станет известно, что человек, получающий такие деньги, работает неполный день. Но в нашем бизнесе, даже если что-то и звучит слишком хорошо, это все равно правда!

Вот вам достоверная информация: вы сможете получать 2,5, 5 или 10 тысяч долларов в месяц, работая в успешной компании системы сетевого маркетинга, которая выпускает хороший продукт. Вам потребуется на это от одного до четырех лет работы при условии, что вы будете заняты неполный день. Это доказано. Сотни и тысячи людей работают в системе сетевого маркетинга очень успешно. Я знаю это, поскольку знаком со многими из них и ежедневно встречаюсь со все большим числом таких людей. Хотите узнать еще кое-что? Эти люди не умнее вас. Просто они знают то, что вам неизвестно пока неизвестно!

Еще один момент. Деньги — это еще не все. Знаю, что мы много говорим о них. Так сложилось, поскольку деньги в современном обществе необходимы. Вы не можете сконцентрироваться на том, как стать независимым или изменить жизнь других людей, если, скажем, вы разорены или не в состоянии платить за аренду. Согласно результатам исследования, которое недавно проводилось изданием Money Magazin, сорок процентов его читателей считают, что оплата неожиданно пришедшего счета на сумму 1000 долларов была бы для них большой проблемой. В целом, американцам удается сохранить всего лишь около пяти процентов своего дохода. Двадцать процентов американцев абсолютно не в состоянии ничего откладывать. Это уже не свобода, по крайней мере, финансовая.

Но для меня, как и для тысяч работников сетевого маркетинга, получение дополнительных средств является лишь одним из преимуществ, которые предоставляет эта индустрия. Преимуществом номер один я бы назвал личностный рост.

Образно выражаясь, сетевой маркетинг преображает судьбы. Что-то чудесное происходит с людьми, когда они начинают делать карьеру и особенно, когда они непосредственно способствуют успеху других людей. Когда люди перестают думать только о собственном

благе, годами существовавшие морщины неожиданно исчезают с их лиц. Наш бизнес предполагает обучение различным полезным в жизни навыкам: умению слушать и общаться, публичным выступлениям, собственно бизнесу, организованности, дружбе, управлению финансами, способности обучать и тренировать, и многому другому. Когда вы увидите мужчину или женщину, которые стоя перед переполненной аудиторией, с энтузиазмом доверительно рассказывают что-либо слушателям, а лишь полгода назад, как вам хорошо известно, они не имели ни капли уважения к самим себе — вы сами оцените значение этого бизнеса

Независимо от того, чем вы занимаетесь в настоящее время, сетевой маркетинг улучшит ваше положение. Я бы сказал даже так: будучи лучшим в нашем бизнесе, вы сами становитесь лучше в обычной жизни!

А сейчас давайте подытожим слагаемые фактора успеха в нашем бизнесе.

## СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

Сегодня сетевой маркетинг является наиболее динамичным методом распространения товаров и услуг.

1. Сетевой маркетинг — это индустрия с уровнем продаж 15 миллиардов долларов в год, которая ежегодно растет на 20–30 процентов.
2. Более половины общего объема товаров и услуг американцы приобретают через систему сетевого маркетинга.
3. Сетевой маркетинг быстро распространяется по всему миру — это феноменально!
4. Доказано, что благодаря сетевому маркетингу компания может стать мультимиллионером!
5. Сетевой маркетинг — отличный способ продвижения на рынке новых товаров и услуг (инновация).
6. Сетевой маркетинг обладает всеми преимуществами франчайзинга, причем по сравнению с ним является менее дорогостоящим.
7. Сетевой маркетинг — лучший выход для обычного человека, который хотел бы иметь необлагаемый налогами источник дохода (авторский гонорар).
8. Сетевой маркетинг является прекрасной альтернативой для "белых воротничков" зарабатывать деньги, не будучи занятым целый день.
9. Сетевой маркетинг идеально подходит для работающих женщин.
10. Сетевой маркетинг — лучший в мире вариант, который позволяет обычному человеку достигнуть долговременных, отличных результатов и экстраординарного успеха в жизни

В силу всех этих причин сетевой маркетинг называют "Волна Будущего" (The Wave of the Future).

Итак, что нас ожидает в будущем? Об этом — в следующей главе.

## ГЛАВА ШЕСТАЯ. ДАВАЙТЕ ЗАГЛЯНЕМ В БУДУЩЕЕ

"В Америку приезжает огромное количество людей. И хотя Соединенные Штаты еще, можно сказать, не начали использовать этот фантастически разнообразный человеческий потенциал, но уже в следующем тысячелетии он сыграет значительную роль в развитии мировой экономики", — отмечают Джон Нейсбитт и Патрисия Абурдин (John Naisbitt and Patricia Adurdene, Megatrends 2000).

Я выступал на международной Конвенции по сетевому маркетингу. Я стоял перед аудиторией и вглядывался в лица женщин и мужчин, собравшихся сюда со всех уголков земли. Я видел людей, приехавших из Канады и Мексики, Южной Америки и Европы, Азии и Малайзии, Кореи и Японии.

Среди моих слушателей были люди с самым разным жизненным опытом. Некоторые раньше никогда не работали, а кто-то потерпел неудачу в бизнесе и стал банкротом. Я познакомился с бывшим владельцем небольшого предприятия, потерявшим все в результате бедствия. Я говорил с бывшим водителем грузовиков, бывшими домашними хозяйками, ушедшими на пенсию инженерами и представителями других профессий.

Знаете, что я видел, глядя на их энергичные лица?

Я видел будущее сетевого маркетинга. И вы также — будущее сетевого маркетинга. Все очень просто.

Видите ли, сетевой маркетинг — это большой «котел», в котором «варятся» люди со всего земного шара. И знаете что? Хотя все эти люди совершенно не похожи друг на друга, у них есть одна общая черта: эти люди мечтают достичь совершенства и стать как можно лучше.

В сетевом маркетинге нет места предрассудкам, не существует никаких предубеждений. И это — одна из причин, по которой мне нравится это концепция. У всех — общая цель, и в достижении ее нет места для предрассудков.

Разрешите мне рассказать историю моего приятеля Джона.

Джон родился во времена «бэби-бума» (послевоенное время), в 1948 году. Вырос в Левиттауне, штате Пенсильвания. Джон — единственный ребенок в семье. В старших классах Джон стал малолетним преступником, однако, в 60-х годах уже учился в колледже.

Будучи взрослым, Джон бесчисленное количество раз менял работу.

После того, как Джона в очередной раз выгнали с работы, он начал работать в системе сетевого маркетинга по распространению натуральных продуктов питания. Он стал блестящим специалистом, очень обязательным и (в силу своего прошлого) очень независимым. Он ненавидел консерватизм и бюрократизм.

Вскоре Джон начинает делать карьеру. Впервые в жизни он покидает Северную Америку, чтобы работать на Востоке, а затем и в Европе.

Я увиделся с Джоном уже после его возвращения в Америку. Он казался совершенно другим человеком. Мы разговорились, и Джон рассказал о том, что изменило его.

"Джон, — сказал я, — моя поездка позволила мне совершенно по-новому оценивать мир в целом и нашу страну в частности. Я понял две вещи, о которых ранее даже не задумывался.

Первое. Раньше я и понятия не имел, что в мире существует так много предрассудков. Просто поразительно, сколько непонимания и недоверия существует между людьми, принадлежащим к разным культурам. Их истоки уходят корнями в прошлое на сотни, а то и

тысячи лет!

Конечно, у нас, американцев, существуют расовые предрассудки, но Америка — еще очень молодая страна, и ее негативная история не может насчитывать больше двухсот лет. Америка — это огромный котел, где встретились многие, если не все, мировые культуры. В Америке есть представители африканской, испанской, польской, шотландской, ирландской, ливийской, азиатской, итальянской культур — все эти нации перемешались между собой. И знаешь, что это дает? Это делает Америку единственной страной на нашей планете, где объединились надежды всех людей!

Джон, я никогда не был патриотом, вроде тех, кто машет «звездно-полосатым» флагом. Скорее, наоборот. Я очень критически относился к своей стране — крайне негативно, если откровенно говорить. Но во время своей поездки я стал гордиться тем, что я — американец.

И второе. Я вижу огромные возможности и перспективы на мирной планете и без тени сомнения могу сегодня сказать, что Америка идет вперед и будет лидером среди других стран мира в фантастически прекрасном будущем.

Мы — единственные, кто в состоянии сделать это! Это — наша работа, и я убежден, что так и будет!"

Вот как! Отлично, Джон! Знаете, я думаю, что парень прав. Каждый из нас имеет представление о том, какие формы обретет будущее. Поскольку я являюсь приверженцем концепции сетевого маркетинга, то понимаю, что кто-то придет после меня и продолжит то, что я начал. Надеюсь, что кто бы ни был этот человек (может быть, им станете вы), но он сделает сетевой маркетинг еще более распространенным видом бизнеса.

У каждого из нас есть свой потенциал. Ваш энтузиазм и желание, направленное на то, чтобы достичь совершенства и стать самому как можно лучше, сообщает сетевому маркетингу наилучшие ресурсы в ближайшем будущем. Вот почему я говорю, что вы — будущее сетевого маркетинга. Оно — в ваших руках.

## РОЖДЕННЫЕ В ПЕРИОД «БЭБИ-БУМА»

Если вы родились между 1946 и 1964 годами, то сетевой маркетинг оказал на вашу жизнь больше влияния, чем вы себе предполагаете. Уверен, вы знаете, что период так называемого «бэби-бума» был временем, когда люди просто считались ответственными за воспроизводство некой силы, оказывающей самое мощное социально-экономическое воздействие на наше общество. На сегодняшний день в Америке проживает около 76 миллионов человек, родившихся в период «бэби-бума». Подавляющее большинство их борется за существование, пытаясь поднять и поддержать свои семьи.

Они также являются будущим сетевого маркетинга. Успех и дальнейшее расширение нашей индустрии основано на покупательной способности этой группы населения. Дайте людям то, что они хотят, и под вашим руководством они реализуют самую благоприятную возможность в истории человечества. Разрешите мне пояснить сказанное.

## "КАК ТЯЖЕЛО, КОГДА СТАРЕЕШЬ"

Тем, кто вырос под влиянием группы Rolling Stones, сложно себе представить, что Микку Джаггеру (Mick Jagger) уже пятьдесят лет. Как и многие другие люди, рожденные в период «бэби-бума», он кажется неуязвимым для времени. Имидж группы: "выглядеть и чувствовать молодо" так же важен для них, как и раньше. А ведь, друзья мои, работникам сетевого маркетинга это очень на руку.

Карманные радиоприемники, домашние компьютеры, микроволновые печи, автомобили

BMW. дома и так далее — все это покупается людьми, и особенно поколением, рожденными в период «бэби-бума».

Те, кто предоставили им и их родителям желаемое — стали сказочно богаты. В сороковые годы, перед «бэби-бумом», у небольшой семейной фирмы Gerber родилась блестящая идея производить готовое к употреблению детское питание, чтобы американские мамы тратили меньше драгоценного времени и сил. В 1940 году фирмой было выпущено около 270 миллионов баночек детского питания. В 1955 году, только Gerber выпустил 1,5 миллиарда баночек консервированных персиков, груш и горошка!

Вы хотели бы получить по 15 центов с каждого альбома Slinky и Hula Hoop, проданного между пятидесятыми и шестидесятыми годами?

А представьте себе, что могло бы произойти, если бы вы конструировали новые начальные школы в середине 50-х годов? В 1975 году, например, было построено больше начальных школ, чем за предыдущие двенадцать лет, вместе взятых!

А слышали ли вы когда-нибудь о Билле Левите (Bill Levitt)? Ему пришла в голову идея создать первое массовое строительство домов, чтобы дать расширявшимся в период «бэби-бума» семьям доступное по средствам жилье. Результат — город Левиттаун в Пенсильвании!

Некий Дик Клэрк (Dick Clark), начав с небольшой программы на телевидении штата Филадельфия, создал программу American Bandstand, чтобы дать зрителям услышать музыку, которую они любят, и посмотреть радующие их красочные шоу. Он создал многомиллионную империю, основанную на создании шоу программ, и занимается этим бизнесом и по сей день.

Другой американец. Рэй Крок (Ray Kroc), создал Mc-Djnfld's — сеть закусочных, где люди, которым вечно некогда, могли бы недорого и быстро перекусить.

За небольшим исключением огромное большинство товаров и услуг, производимых в наши дни, прямо или косвенно ориентировано на людей, рожденных в период «бэби-бума», и их семьи. В современном западном обществе именно они приносят производителям наибольший доход.

Большинству этих людей сегодня около сорока лет. Они достигли вершины своей карьеры и либо занимают руководящие должности, либо время от времени переходят на другую работу. Экономически, социально и политически эти люди представляют собой огромную силу. Они будут лидерами в следующем столетии, до начала которого осталось лишь несколько лет!

У этой группы людей есть еще одна особенность, которая, как я считаю, могла бы вас заинтересовать.

## ВОЗРАСТНАЯ ВОЛНА

Доктор Кен Дихтвольд (Ken Dychtwald) написал замечательную книгу под названием "Возрастная волна" (The Age Wave), в которой раскрыл самые потрясающие идеи, о которых вы когда-либо слышали. Книга имеет подзаголовок: "Как важнейшие особенности нашего времени повлияют на ваше будущее" (How the Most Important Trend of Our Time Will Change Your Future). На обложке книги напечатано: "Если вы собираетесь дожить до 2000 года, вам стоит прочитать эту книгу!" Что произойдет в 2000 году?

К тому времени, по мнению д-ра Дихтвольда, случится следующее. Тем, кто родился в период «бэби-бума», исполнится пятьдесят лет. Когда это произойдет, то эти люди вместе со своими детьми сформируют огромный сегмент общества. Вот что д-р Дихтвольд подразумевает под "возрастной волной".

А сейчас, поскольку мы занимаемся сетевым маркетингом, давайте поразмышляем над тем, что им понадобится в ближайшее время — тогда нас тоже ждет успех.

Помните, что покупательная способность этой группы (сегмента) будет оказывать самое значительное влияние на развитие сетевого маркетинга. Итак, каковы будут их желания?

Достоверность. Это поколение прошло испытание "медными трубами". Они ненавидят фальшивую рекламу и ценят прямоту и честность.

Качество. Это поколение кое-чему научилось от своих родителей. Они лучше умеют делать покупки, осмелительнее выбирают товар, который будет служить им долгие годы.

Сервис. Большинство этих людей просто не может позволить себе потратить время и получить потом плохое обслуживание. Чем меньше им приходится ждать — будь то круглосуточная справочная, транспорт, изготовление фотографий в течение часа, или что-нибудь другое, тем лучше.

Развлечения. Это поколение больше любит играть, чем их родители. Посмотрите на их «игрушки». Это плееры для компакт-дисков, телевизоры со стереозвучанием, необыкновенные ванны, лыжи для скоростного спуска, Range Rover и так далее. Их родители были рады, если имели куклы, сделанные из сырого картофеля. Но поколение, рожденное во время «бэби-бума», — нет!

Здоровье. Эти люди даже в 100 лет захотят выглядеть и чувствовать себя, как будто им 50, и ни надень больше! Поэтому они стараются и будут стараться сделать все, чтобы повернуть время вспять. Они станут использовать и Slim Fast (средство для снижения веса), специальные приборчики для «встряхивания» различных частей тела при помощи тока, операции по отсасыванию жира и пластическую хирургию. Все это задействовано уже теперь.

Свобода. Очень важно не указывать этим людям, что они должны делать. Они хотят иметь свободу выбора!

Деньги. Они любят тратить деньги. Вопрос "как заработать больше денег?" для них всегда актуален!

Кто может дать этому поколению все, что они хотят, и даже больше? Я знаю только один ответ: сетевой маркетинг — "волна будущего" — предоставит все нахлынувшей "возрастной волне".

## ЗНАК ВРЕМЕНИ

Однако чтобы подготовиться к тому, что сулит нам будущее, нам, прежде всего, нужно иметь о нем правильное представление. Я расскажу вам очередную историю, которая проиллюстрирует это.

В конце XIX века некий известный епископ со Среднего Запада путешествовал по стране и встречался с религиозными деятелями и преподавателями. Во время своей поездки он получил приглашение на ужин от главы небольшого, но пользовавшегося большим уважением колледжа. Епископ с благодарностью принял приглашение.

Епископа тепло приняли и дали в его честь прием в доме главы колледжа. После великолепного ужина были предложены бренди и сигареты, и часть профессорско-преподавательского состава собралась вокруг именитого гостя, чтобы обсудить дальние перспективы.

"Сэр, как Вы себе представляете будущее человечества?" — спросил епископа один из

профессоров.

Лицо епископа стало суровым, радостное выражение исчезло.

"Мой добрый друг, будущее — мрачная вещь, — сказал он. — По моему разумению, мы уже открыли все, что могло быть открыто, создали все, что можно было создать, и сейчас стоим на пороге упадка и саморазрушения".

В комнате воцарилось молчание.

Наконец заговорил президент колледжа (который был также профессором физики).

"Простите, епископ, но я не согласен с вами, — произнес он веско. — Я не могу представить себе, что мы живем в канун всеобщего краха. Я чувствую, что началась эра невиданного, великого прогресса. Мне не хотелось бы обижать вас, но я убежден, что то, о чем мы можем сегодня только мечтать, завтра станет реальностью".

Епископ был поражен. Он не привык к подобного рода вызывающим высказываниям, пусть даже в вежливой форме.

"И какие же еще чудеса мы увидим?" — тоже с вызовом спросил он.

"Сэр, я думаю, когда-нибудь человек сможет подняться в воздух, как птица".

"Вы, должно быть, сошли с ума, — громко сказал епископ. — Только ангелы умеют летать".

С этими словами он быстро покинул собравшихся, тем самым положив конец вечерней дискуссии.

Но я не сказал, как звали епископа. Вам что-нибудь говорит фамилия Райт (Wright)? Пару десятилетий спустя двое сыновей епископа Райта превратили мечту о полетах в реальность.

Нам легко смеяться над пессимистическими воззрениями епископа. У нас есть преимущество — мы можем заглянуть в прошлое и увидеть целую цепь открытий: изобретение самолета, электрической лампочки, телефона, автомобиля. Епископ, наверное, также энергично протестовал, если бы услышал, что человек ступит ногой на поверхность Луны или что можно будет в мгновение ока рассылать письма по всей стране.

Как видите, несмотря на всю образованность, не был подготовлен или, как мы говорим, открыт для восприятия идеи о возможности перемен. Он придерживался своих собственных убеждений и отказывался изменить свою точку зрения. Вы можете представить себе, что могло бы произойти, если бы все люди думали так, как он?

## МЕНЯЮЩАЯСЯ АМЕРИКА

С момента образования Соединенных Штатов произошло и продолжает происходить множество событий. Вокруг нас многое изменилось. В наши дни мир меняется еще быстрее, чем раньше.

Во времена, когда жил епископ Райт, о котором мы говорили, Соединенные Штаты были преимущественно сельскохозяйственной страной. Более того, около 90 процентов населения было занято только производством продуктов питания.

К концу XIX века США стали индустриальной державой. Карнеги, Рокфеллер, Гетти и другие финансовые магнаты превратили американцев в работников индустрии. В 1920-х, 30-х и 40-х годах XX века Соединенные Штаты достигли пика промышленного производства. Доля США в мировом производстве товаров составила 50 процентов. Американские сталь, корабли,

механизмы, машины, инструменты, самолеты распространились по всему миру.

Менее чем за 100 лет американская нация прошла все три основных периода: период развития сельского хозяйства, период индустриализации общества и вступила в современную эпоху — эру информации и услуг.

Чтобы понять, какой огромный путь прошла Америка, сравните: сегодня только 3 процента населения США производят 120 процентов пищевых продуктов, которые мы потребляем! Несмотря на то, что производство промышленной продукции незначительно снизилось, оно продолжает составлять 25 процентов мирового производства промышленных товаров. Это больше, чем производят Россия и Япония вместе взятые (они занимают соответственно второе и третье места).

Сопrotивление переменам и в наше время весьма объяснимо. Никогда раньше жизнь не менялась такими быстрыми темпами. Посмотрите, что происходит в мире: рухнула Берлинская стена, страны бассейна Тихого океана стали зоной свободного предпринимательства. "Демократия и капитализм" таков сейчас девиз стран Восточной Европы. Посмотрите, какой прогресс достигли государства Южной Африки. В бывшем Советском Союзе пробуждается дух свободного предпринимательства, развиваются частные предприятия, происходит демократизация выборов.

## ПЛЫВЕМ ПО ТЕЧЕНИЮ

Принцип, сформировавшийся в 60-х годах и звучавший как призыв "плыть по течению", оказался не так уж плох. Посмотрите, что происходит с американскими фермерами. Или что чувствую сталевары и рабочие автомобильной промышленности, когда их ставят перед фактом, что их место заняли роботы. Гибкость — вот ключ к успеху в нашем неустойчивом мире.

Наше общество полностью подчинено динамичному процессу перехода в эру информационного сервиса. За очень небольшим исключением любое производство или любой человек, которые плывут против течения и будут сопротивляться приливной "волне будущего", поставят под угрозу благополучие своей семьи и собственную безопасность. Какая же роль уготована сетевому маркетингу в картине будущего?

Если вы ответили: "На переднем крае", то угадали верно. Суть сетевого маркетинга — информация и сервис. Фактически чем внимательнее вы изучаете этот бизнес и тенденции мирового развития, тем яснее представляете себе, как современен наш бизнес и какие возможности в нем заложены.

Я уже говорил, что ключ к успеху — это правильная позиция или отношение к делу. До тех пор, пока мы не подготовим себя к мысли, что настало время менять свое отношение, мы не сможем действовать. Как и в истории о епископе, мы можем вплотную подойти к историческому моменту, стоять буквально накануне изобретения некоего метода или услуги, которые навсегда изменят нашу жизнь, и не заметить этого. Останетесь ли вы довольны, если будущее пройдет мимо вас в то время, как остальные, подобно братьям Райт, попытаются использовать его со всей энергией, на которую они способны?

Вы готовы совершить прорыв в свое будущее? А в будущее других людей? В будущее сетевого маркетинга? В будущее мира?

Чудесно! Разрешите поделиться с вами одной идеей.

## ГЛАВА СЕДЬМАЯ. ПОДЕЛИСЬ СВОЕЙ МЕЧТОЙ

Итак, мой друг, о чем мы говорил в начале книги? Помните ли вы мой рассказ о могущественном промышленном магнате, поймавшем редких и прекрасных животных? Помните, как он манипулировал ими, играя на любви к свободе и зависимости от вкусной пищи?

Помните ли вы небольшое стихотворение, написанное Шелом Сильверштейном, и мой вопрос о том, поможет ли эта книга обнаружить ковер-самолет, который вдруг тебя поднимет в воздух и закружит над землей, ты получишь все, что хочешь, лишь смелей глаза открой. Дай нести себя туда, где ты не был никогда, или в комнате в углу коврик ляжет на полу?

Вы предпочитаете иметь обычный коврик или же вам больше по душе ковер-самолет?

Если вы выбрали ковер-самолет, то, возможно, вам поможет сетевой маркетинг. Тогда я хотел бы обсудить с вами один момент: подумайте о том, куда вам двигаться.

Как вы себе это представляете?

## ВАША МЕЧТА — ВАША КАРЬЕРА

Предлагаю вам упражнение, которое я обычно провожу на своих семинарах. Оно помогает открыть то, о чем люди мечтают.

Я хотел бы заверить, что вы абсолютно свободны и сами можете моделировать свою карьеру. Помните, вы лежите на чудесном ковре-самолете, который может отнести вас куда угодно. Тут не должно быть никаких сомнений — ведь мы говорим о ваших мечтах, а не о страхах и комплексах.

Спросите себя: какие качества я считаю важными для достижения своей карьеры?

Не задумывайтесь над тем, обладаете ли вы сейчас всеми необходимыми качествами или пока еще нет. Не пытайтесь создать длинный список таких качеств; не думайте, что можно будет ограничиться каким-то из них. Это только начало.

Знаете, что может облегчить вашу задачу? Разрешите мне поделиться своими соображениями. Я расскажу, чем я хочу обладать.

1. Деньги. Это очевидно. В нашем обществе деньги — это необходимость. Сколько денег вам необходимо? Это зависит от того, что вы хотите и насколько высоко вы себя оцениваете.

Для меня лично деньги — это инструмент, который позволяет мне свободно существовать в мире и выполнять то, о чем я мечтаю — а у меня есть грандиозные планы! Поэтому мне нужно иметь достаточно денег, чтобы получить финансовую свободу и быть, кем я хочу, делать и иметь все, что я хочу.

Я знаю одну вещь: за деньги нельзя купить счастье. Но мне ясно одно: гарантии, что я буду счастлив без денег, также нет! Так что я поступаю следующим образом. Я делаю то, что делаю, потому что мне это нравится и потому что я знаю: это принесет пользу окружающим мне людям. Если то, что мы делаем, полезно, почему бы не ожидать и в конечном итоге не получить богатство? Мы ведь заслужили его!

2. Творчество — вот мой ключ к личностному росту и стимулированию окружающих. Мне нравится делать то, что до меня никто никогда не делал. Это мой механизм самовыражения, след, который я оставляю в мире.

3. Признание. Это мое самое заветное желание. Я бы хотел получить признание и радоваться, когда другие достигают того же, что и я. Я хотел бы изменить жизнь людей и то, насколько хорошо у меня это получается, послужило бы мерилom моей радости.

Мало что приносит мне больше удовлетворения, чем счастье делиться своим богатством и благополучием с теми, кого я люблю и ценю. Эти люди так много вносят в мою жизнь. Воистину давать приятнее, чем получать. И я думаю, что чувство благодарности и признательности оказывает колоссальное влияние на жизнь людей.

4. Доверив. Сплоченность, доброе отношение, дружба... все это определяется верой. Я хочу верить людям, потому что хочу, чтобы они поверили в меня. Я очень хочу создавать такие взаимоотношения, при которых все друг другу доверяют. Это рискованно, я знаю, но только в этом случае мой мозг способен творить!

5. Отдача. Как я уже говорил, я хотел бы совершенно изменить жизнь людей. Я больше всего доволен собой, когда помогаю другим становиться лучше. Отдавать и помогать — моя цель. Жить, преследуя такую благородную цель, — вот наиболее важное качество для достижения карьеры!

А сейчас я перечислю остальные качества.

Первое — это веселье. То, чем я занимаюсь, должно приносить радость. Второе — действие. Мне нужно действовать — иначе я не чувствую себя счастливым. Третье — свобода. Мне хочется иметь достаточно времени, чтобы я мог наслаждаться общением с женой и друзьями. Список можно продолжать до бесконечности. Но те пять качеств, которые я выделил, являются для меня первоочередными.

А для вас?

А сейчас прошу вас взять в руки карандаш и записать те пять целей качеств, которых вы мечтали достичь в результате вашей будущей карьеры. После того, как вы их перечислите, задайте себе два вопроса:

1. Что это значит для меня?
2. Что это даст мне?

Лучше всего, если вы будете отвечать кратко. Но не думайте, что ваши ответы нельзя будет изменить. Это вполне можно сделать, поэтому я советую вам писать карандашом, чтобы вы могли изменить свои ответы по желанию. Готовы? Прекрасно, давайте начнем.

Какие пять качеств я хотел бы получить о результате достижения карьеры?

1. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_

Что означают для меня эти качества?

1. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_

Что может дать мне каждое из этих качеств?

1. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_ #  
\_\_\_\_\_

Теперь спокойно и внимательно прочитайте ваш список. Пожалуйста, сделайте это прямо сейчас.

Что вы думаете по поводу написанного? Что вы чувствуете, когда читаете написанное вами? Помните, у вас не должно быть сомнений — ведь мы обсуждаем ваши мечты, а не страх.

Я был очень воодушевлен, когда просмотрел свой список. Вы просто на секунду представьте, как славно было бы работать, если бы ваш бизнес предполагал наличие всех важных для вас качеств! И разве вы бы утром не вскакивали с постели, не дожидаясь, пока зазвонит будильник? Конечно же. Приведу две причины, в силу которых эти пять качеств так важны.

Первая причина. В своей книге "Лучший, каким Вы можете быть в MLM" (в главе "Ваши цели и намерения") я уже разъяснял, что в каждой попытке лишь 10 процентов занимает мастерство (знание того, как нужно делать), а 90 процентов приходится на вопрос почему. Вы сможете быстро разобраться в своей будущей карьере, используя ваши пять ключевых качеств.

Вторая причина. Теперь вы можете встретиться с человеком, от которого вы получите экземпляр этой книги, найти время и вместе с ним (с ней) обсудить ваш список качеств.

Оцените ситуацию. Не видите ли вы возможность обрести то, что считаете наиболее необходимым для жизни и работы?

Не могу передать вам, сколько людей звонило и писало мне, чтобы поблагодарить за эту

главу из книги "Лучший, каким Вы можете быть в MLM", которая заставила их сфокусироваться на целях до того, как они приступили к делу. Мне было это приятно, поскольку для меня признание — одно из важнейших качеств. Эта книга помогает тем людям, которые, как и вы сами, хотят делать карьеру в системе сетевого маркетинга, начать работу, ясно представляя себе, что они хотят. Книга также помогла тем, кто спонсирует вас в наш бизнес, убедить вас в том, что эта возможность просто создана для вас — а вы идеально подходите для нее.

Нет лучшего пути начать работу в этой индустрии, чем через понимание и веру в то, почему вы так поступаете.

## ШЕСТЬ ВОПРОСОВ

За годы работы в сетевом маркетинге я понял: тот, кто хотел бы сделать карьеру в этом бизнесе, обязан задать и получить ответы на следующие шесть вопросов. Без этого не стоит начинать работу. В моей первой книге, я перечислил пять вопросов, но хотел бы добавить еще один, поскольку считаю его весьма важным.

Я бы хотел привести здесь эти вопросы. Следует отметить, что вам так или иначе придется сталкиваться с ними, даже если вы не совсем осознаете это. Вскоре вы увидите, насколько они важны. Я бы рекомендовал вам иметь их перед глазами, когда вы и ваш будущий спонсор будете вместе обсуждать ваше вовлечение в бизнес.

### 1. ЗАКОННО ЛИ ЭТО?

Я много занимался этим вопросом. Легален ли сетевой маркетинг? Да. Является ли деятельность конкретной компании, в которую вас спонсируют, разрешенной с точки зрения закона? Обратите внимание! на следующие моменты.

Ищите компанию, которая бы производила хорошо продающийся товар или оказывала пользующуюся спросом услугу. Качественная продукция должна продаваться по цене, сопоставимой с ценой конкурентов на рынке. Помните, что в основе этого бизнеса лежит производство особенных товаров, так что вы вправе ожидать, что это будут товары высшего качества.

Означает ли сказанное, что Бы но должны работать с компанией, которая производит новые, доселе невиданные продукты? Нет, это означает лишь большую степень риска. Знание того, что может привлечь публику — это одновременно и талант и удача. Постарайтесь приложить все усилия и вначале убедитесь в том, что верите в продукт и что другие смогут поверить, что это — как раз то, что они хотели. И помните: вы должны любить свой продукт. Наш бизнес на восемьдесят процентов построен на энтузиазме, а ключ к энтузиазму заключен в четырех словах: Я Продаю Самого Себя!

Ищите компанию, которая платит комиссионные или спонсирование. Также обратите внимание на то, как построена розничная торговля. Довести товар или услугу до конечного звена — потребителя — важнейшая часть работы любого успешного предприятия.

Ищите компанию, которая не требует значительного первоначального взноса для начала работы. Вам потребуется набор продукции и некоторый ее запас, особенно если вы имеете далеко идущие планы и намерены очень активно создавать собственное дело. Однако, будьте уверены, что это ваш выбор, а не требование компании. Рассмотрите набор дистрибьютора, предназначенный для розничных продаж, изучите способы продажи, дополнительные материалы, которыми вас обеспечит компания, чтобы помочь вам строить собственное дело. Уровень проведения торговой политики компании обычно является очень хороши показателем надежности компании в целом.

Ищите компанию, которая бы правдиво сообщала вам о возможностях финансового роста. Много разговоров идет о том, какие невероятные деньги зарабатывают люди в сетевом маркетинге. Хорошие компании не любят распространяться на эту тему или, как говорится, пускать пыль в глаза. Избегайте подобных людей и остерегайтесь рекламных объявлений, которые бы говорили, что вы сможете заработать 50 тысяч долларов за три месяца.

Вам нужна компания, которая бы подбадривала дистрибьюторов, чтобы они активно поддерживали друг друга, обучали своих людей и помогали им. Этого не то чтобы требует закон, но лишь в подобном случае вы можете быть уверены, что компания окажет вам наилучшую поддержку и вы достигнете успеха в бизнесе.

Международная ассоциация многоуровневого маркетинга (Multi-Level Marketing International Association, MLMIA) тоже может вам помочь. MLMIA это некоммерческая профессиональная организация, созданная с целью поощрять развитие сетевого маркетинга и осуществлять распространение нашей индустрии по всему миру. Ассоциация имеет пять отделений в разных странах: в Великобритании, Новой Зеландии, Малайзии, Канаде и Соединенных Штатах. Всего за пять долларов MLMIA предоставит вам некоторую информацию, которая поможет ответить на имеющиеся у вас вопросы. Если вы станете членом Ассоциации, ваши пять долларов пойдут в счет членских взносов.

Вы можете связаться с MLMIA, написав по адресу:

Multi-Level Marketing International Association (MLMIA)

119 Stanford Court, Irvine, California 92715

## 2. ЛЕГКО ЛИ ЭТИМ ЗАНИМАТЬСЯ?

Ключ к успеху в нашем бизнесе — дублирование, то есть повторение результата. Если вы ясно видите отличную возможность и знаете, как ее использовать, то все указанные преимущества оценят и другие люди, которым вы это предложите. Так вы достигнете желаемого.

Не отстраняйтесь от работы, если вы пока не разбираетесь в тонкостях системы компенсации (выплаты комиссионных). Сказать по правде, я знаком со многими людьми, достигшими вершин в этом бизнесе, но так до конца и не понимающих системы оплаты их труда! Вы сами разберетесь в ней по мере достижения вами различных уровней квалификации. И помните: в нашем бизнесе вы все время обучаетесь и одновременно зарабатываете деньги.

## 3. ЭТО ВЕСЕЛО (ИНТЕРЕСНО)?

Вглядитесь в людей, которые уже — вовлечены в этот бизнес. Если вам покажется, что они просто гонятся за деньгами, то подыщите себе другую компанию. Большинство компаний сетевого маркетинга так не работают. Вы даже не представляете себе, сколько удовольствия можно получить, работая в нашем бизнесе. И здорово, что чем дольше вы работаете в сетевом маркетинге, тем вам становится интереснее!

## 4. Я ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СМОГУ ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ?

Все очень просто. Посмотрите и сами все увидите. Другие ведь зарабатывают деньги! В компании есть люди с различным опытом работы, и они получают вознаграждение за свои труды, не так ли? А новички, которые занимаются сетевым маркетингом лишь несколько недель или месяцев, — как они воодушевлены своим бизнесом и его ростом?

Конечно, скорее всего, вы затратите немало времени и сил, прежде чем получите свой первый чек на сумму 5000 или 10000 долларов в качестве месячного вознаграждения. Но

ведь ребенку, который только учится ходить, с трудом даются первые шаги! Поэтому попросите вашего будущего спонсора познакомить вас с теми, кто уже добился успеха, а затем спросите самого себя: "Смогу ли я достичь того же?"

Вам нужно реально представить себе, сколько времени и сил вам потребуется, чтобы достичь желаемого уровня доходов. Тот факт, что другие добились результатов и продолжают работать в бизнесе, поможет вам ответить утвердительно на вопрос 4.

## 5. ОНИ ПОМОГУТ МНЕ РАБОТАТЬ?

Этот вопрос очень важен. Спросите вашего будущего спонсора, как он будет помогать вам, тренировать и поддерживать вас. Спросите его, какую поддержку обеспечит вам компания. Я думаю, что вы поймете: в плане поддержки компании сетевого маркетинга превосходят обычные компании. Это объясняется тем, что мы знаем: наш собственный успех зависит от того, как мы помогаем другим людям!

Гарантирован ли ваш успех? Нет. Но никакой иной род занятий не дает подобных гарантий. Кстати, в жизни вообще ничто не гарантировано. Однако точно известно: независимо от того, как обернется ваша попытка, но если вы вложили в нее частицу своей души и сердца и старались изо всех сил, вы очень-очень многому научитесь в процессе работы. Задумайтесь о возможности роста, о вашем будущем круге общения — окружении, которое имеет колоссальное влияние. Ваш личный потенциал, включая ваши убеждения, ваши способности, ваши уникальные навыки и желания — все многократно увеличится. Ваше чувство собственного достоинства и деловое чутье также возрастут представьте себе! Все ваши качества будут развиваться и ждать следующей возможности, которую вам предоставит жизнь. Но особенно замечательно то, что ни при каких обстоятельствах, независимо от того, что с вами может произойти, никто не отнимет у вас вновь приобретенные знания. Накопленный опыт — ваш навсегда!

То, чему вы научитесь в этом бизнесе, изменит вашу жизнь в лучшую сторону. Она станет гораздо богаче, а вы — смелее, чем когда бы то ни было. Вот это, мой друг, я вам гарантирую!

## 6. УДАЧНОЕ ЛИ СЕЙЧАС ВРЕМЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ НАЧИНАТЬ РАБОТУ?

Действительно — правильно ли выбран момент? На этот вопрос можете ответить вы, и только вы. Можно спросить и по-другому: откуда вы знаете, наступило ли время вступать в бизнес?

Вы помните историю Джима? В начале книги я рассказывал об этом активном молодом человеке, который, провожая друга в последний путь, произвел переоценку ценностей и осознал, что сам хотел бы получить от жизни. Давайте представим аналогичную ситуацию, но уже применительно к вам лично, используя ее в качестве лакмусовой бумажки. Тогда вы решите, правильно ли выбрано время для вовлечения в ваш собственный бизнес бизнес, построенный на основе концепции сетевого маркетинга.

Вам следует проделать следующее. Присядьте на минуту, сделайте глубокий вдох и представьте, что вы на похоронах. Это вовсе не так печально: ведь если вдуматься, похороны можно рассматривать как своего рода торжественное событие. Человек, чью память пришли почтить присутствующие, был достоин поклонения, всеми любим и уважаем. Настоящий триумф — признание личных и профессиональных достижений человека, который внес позитивные перемены в жизнь многих других людей. И этот замечательный человек — Вы!

А сейчас еще раз глубоко вдохните, закройте глаза и представьте другую сцену. Представьте себе, что ваш близкий друг стоит и, обращаясь к присутствующим, рассказывает о вас и обо



Надеюсь, что вы сумели разобраться в собственных неясных мыслях и мечтах, в которых вы раньше просто не отдавали себе отчета. Вы написали некоторые вещи, за которые вас бы помнили, с благодарностью отзывались и ценили — ведь это был бы ваш вклад! Думаю, что уместно назвать наследием, поскольку вы внесли нечто уникальное, вечное, то, что навсегда изменит жизнь людей.

Выше я предложил вам назвать пять основных качеств, которые вы хотели бы иметь, сделав карьеру. Вы также познакомились с шестью вопросами, на которые потребуется найти ответы, чтобы сказать «да» и вступить в ряды дистрибьюторов. Сейчас вы сами написали на бумаге (получив таким образом мощное зрительное подкрепление), как вы хотите изменить вашу жизнь и какое наследие оставите после себя.

Итак, спросите себя: "Достигаю ли я того, что действительно важно для меня, в результате своей сегодняшней деятельности? Наполнен ли каждый мой день смыслом и пользой? Создаю ли я наследие, о котором получил представление? Является ли то, что и как я делаю, действительно тем, чего я хочу?"

Если вы ответите утвердительно, тогда я уверен, что вы очень довольны собой и своей деятельностью. Следовательно, это упражнение послужило отличным подтверждением правильности пути, который вы избрали.

Если вы ощущаете пустоту, то перемены неизбежны. Либо измените отношение к себе, либо — род занятий.

Поймите, перемены не обязательно будут коренными и причинят вам боль. Они могут произойти легко и относительно незаметно. Бесспорно одно? Перемены неизбежны и происходят постоянно! Риск, который человек должен взять на себя, чтобы выяснить возможности перемен — пропорциональны самим переменам!

Итак, если вам не удастся стать таким, как вы хотели, делать то, что вам хочется и получать желаемое от жизни, если ваше занятие не помогает вам создать то самое «наследие» (очень важные вещи, которые вы запланировали сделать), что ж, тогда, наверное, пришло время искать другие возможности. Ищите перемены! Затраченные вами усилия могут оказаться мизерными по сравнению с результатом, который вы получите. Как правильно поступить? Проще всего — встретиться с человеком, который дал вам эту книгу.

## ПОДЕЛИСЬ СВОЕЙ МЕЧТОЙ

Думаю, что после выполнения этих упражнений вы, как и большинство слушателей, которые посетили мои семинары, почувствовали себя сильной, полной энергии и готовой творить личностью. Эти упражнения всем придают силу. И когда вы обретаете ясность и понимание того, о чем мечтали, то дело лишь за малым: поделитесь с другими своими мечтами. Несколько тысяч лет назад древнегреческий философ Платон произнес одну из самых важных фраз в истории человечества: "Истина рождается в споре" (В русском языке эта фраза стала поговоркой, но правильнее было бы сказать "Истина рождается в диалоге", что соответствует английскому варианту: "The truth is revealed in dialog").

В результате выполнения упражнений вы обрели проницательность и вдохновение, сделали список ключевых качеств, которые имеют цену в ваших глазах, а также выписали ваши цели. Однако все это значит бесконечно мало до тех пор, пока вы не поделитесь своими мечтами с другим человеком. Когда люди собираются вместе и начинают делиться своими

сокровенными мыслями, происходит что-то необыкновенное.

Безусловно, одна голова — хорошо, а две — лучше. Для нас эта истина значит гораздо больше. Сетевой маркетинг — это бизнес, работающий по принципу "от человека к человеку". И это не только потому, что привычную рекламу товаров здесь заменяет живое общение. Бизнес, который работает на концепции сетевого маркетинга, совершенно уникален, поскольку вы в процессе работы делитесь с другими людьми, и этот счастливый дар делает наш бизнес столь мощным, приносящим удовлетворение и исполнение желаний.

Говорим ли мы по телефону, общаемся ли один на один за чашечкой кофе или делимся своим опытом с группой людей, между нами происходит обмен. А когда мы делимся, то нам открывается абсолютно новое измерение. Мы становимся ближе, начинаем друг друга уважать. Честно высказываясь и выслушивая людей, мы привносим в жизнь истину, которая живет в наших мечтах.

У китайцев есть одно замечательное высказывание философского характера, которое звучит примерно так: "Если вы получили чудесный драгоценный дар, то обязаны поделиться им с окружающими". Вот что готов для вас сделать человек, который дал вам эту книгу.

Вот почему другие люди хотят поделиться с вами открывшейся для них возможностью. Они обязаны это сделать, выразив таким образом свою благодарность, что, в свою очередь, гарантирует им обратный поток постоянное улучшение благосостояния.

Представьте себе последовательность событий: кто-то делает вам подарок (в виде информации, продукта или услуги). Полученный дар помогает вам улучшить свой жизненный уровень, но вы принимаете решение не делиться им с остальными. Тем самым вы отказываетесь от возможности сохранить его ценность и полезность для других людей. Вы даже не даете им шанса изучить его и сделать выбор — воспользоваться им или же найти что-то иное.

Решение разорвать цепь событий — непрерывный поток надежды, обещаний и доверия, который всем нам так необходим, поскольку в этих качествах находится залог успеха, не только эгоистично, но и саморазрушительно. Сетевой маркетинг создал схему, согласно которой вы и ваш партнер получаете вознаграждение за естественный процесс обмена идеями. Вот чем мы постоянно занимаемся в процессе работы.

Вместе, вы и человек, давший вам экземпляр книги "Величайшая возможность в истории человечества", получили отличный шанс убедиться в силе, которая проистекает из взаимного обмена. У вас есть редкая возможность сесть и с кем угодно поделиться мечтами. И когда вы хоть раз сделаете это, даю вам слово: ни вы, ни ваш собеседник уже не будете прежними.

Если в процессе чтения вы обнаружите, что стали позитивно относиться к возможности создания своего дела, построенного на концепции сетевого маркетинга, то я бы советовал вам обратиться к человеку, давшему вам эту книгу, и сделать это немедленно. Назначьте как можно скорее встречу. Вы оба извлечете из этого пользу.

## ПРОЯВЛЕНИЕ МУДРОСТИ

Я могу лишь надеяться, что в результате чтения моей книги вы почувствуете, что более полно владеете информацией и серьезнее относитесь к возможности создания собственного дела на основе концепции сетевого маркетинга.

В заключение разрешите рассказать вам одну историю.

Давно жил на свете мудрец, очень любимый жителями своей страны, и Принц. Принц ненавидел мудреца за то, что тот мог привлекать сердца людей, а он. Принц, этого не умел. И

Принц постоянно думал, как бы ему опорочить мудреца. В конце концов у него созрел план.

Принц решил: "Завтра, когда мудрец выйдет на рыночную площадь говорить с народом, я тоже пойду туда. Я буду держать в руке голубку. Я скажу: "Мудрец! Ответь мне — это птица, что у меня в руке, она жива или мертва?" Если он скажет, что она мертва, я разожму ладонь и дам ей улететь. Если он ответит: "Она жива", я со всей силы стисну птицу в руке и, когда я разожму ладонь, то птица замертво упадет на землю. В любом случае я выставлю мудреца дураком"

На следующий день Принц пришел на рыночную площадь до появления мудреца. Принц терпеливо ждал его и, когда он пришел и стал говорить, Принц достал из клетки голубку и громко обратился к толпе и мудрецу: "Мудрец, крикнул он. — Я задам тебе простой вопрос. Эта птица, которую я держу в руке, живая или мертвая?"

Толпа примолкла. Все взгляды устремились на мудреца. Мудрец выдержал паузу. Взглянув сперва на толпу, затем на Принца, он произнес: "То, что ты держишь в руке, зависит от того, что ты сделаешь с этим".

Сетевой маркетинг — это величайшая возможность в истории человечества! Он может стать вашим ковром-самолётом на пути к счастью, богатству и здоровью, и нести вас дальше, к жизни, полной успеха и исполнения таких желаний, о которых вы раньше не смели даже и мечтать.

Друзья мои, это достижимо, и, как и в истории о мудреце, зависит от того, как вы с этим поступите. А начинается все с того момента, когда вы делитесь своими мечтами.

Я бы хотел поблагодарить вас за готовность быть открытыми и добраться до истины. Спасибо, что дали мне возможность поде литься с вами мечтами и за то, что Вы стали одним из миллиона моих друзей! Желаю вам всего наилучшего. И помните:

Вы можете полететь, если только захотите!

Ваш друг, Джон Каленч

## ОБ АВТОРЕ

"В 1985 году, когда я основал организацию "Миллионеры в действии", индустрия сетевого маркетинга действительно очень нуждалась в серьезном подходе к проблеме образования. "Миллионеры в действии" пришлось пройти долгий путь, прежде чем этот пробел заполнился", — говорит Джон Каленч.

Джон Каленч впервые ознакомился с теорией сетевого маркетинга в 1979 году. Сейчас он является ведущим тренером преподавателем, а также консультантом и наблюдателем по вопросам, связанным с этой индустрией. В течение восьми лет Каленч создает три высокоэффективных схемы распространения товаров, и выполняет функции Президента. Он является главой исполнительной власти в своей собственной компании, построенной по принципу сетевого маркетинга, и обладает контрольным пакетом ее акций.

В 1985 году Каленч становится во главе международной сети дистрибьюторов. Он создает организацию "Миллионеры в действии", с целью обеспечить специализированные программы тренингов для своей сети.

Для осуществления этой цели "Миллионеры в действии" отказались от всякой финансовой заинтересованности в деятельности компаний сетевого маркетинга; их единственным профилем работы стало проведение тренингов и консультаций. С этого момента тысячи предпринимателей Северной Америки посетили семинары Джона Каленча и получили образование в области сетевого маркетинга, участвуя в работе его симпозиумов.

За два последующих года "Миллионеры в действии" получили награду "За превосходное качество тренингов" от Президента MLMIA.

"Цель "Миллионеров в действии" весьма проста, — говорит Джон Каленч. мы хотим быть вашей тренинговой компанией для обучения сетевому маркетингу".

\* Шел Сильверштейн, "Свет в Аттике" (Shell Silversten, A Light in the Attic)