



“Вы будете бестолковыми,
если не пойдете в свободное
предпринимательство.
Это утверждение”.
Боб Эндрюс.

В этой книге затронуты следующие темы:

1. Выгляди как лидер.
2. Думай как лидер.
3. Разговаривай как лидер.
4. Расти как лидер.
5. Живи как лидер.

Этим утром тема нашего разговора действительно проста и это: “Стань лидером Network 21”. Я хочу вам рассказать об этом потому, что это собрание лидеров, а вы хорошо знаете, что существует большая разница между собраниями лидеров и тем, чтобы действительно быть лидером. Правильно? Этим утром вы пришли сюда, чтобы разбудить в себе лидеров, ведь лидер должен найти себя. Запомни, ты только тогда лидер, когда ты думаешь, что ты лидер. У многих из вас сейчас есть множество сомнений и страхов, опасений и раздражении, жалоб, вы просто подумайте об этом. Мы собрались здесь, чтобы восстановить ваши силы. Вы знаете, как возвращаются к нормальной жизни алкоголики? Они пытаются преодолеть свой недуг, но и не только это. Они также знают, что начав жить нормальной жизнью, всегда есть возможность вернуться в то состояние из которого они только что выбрались. И они возвращаются туда. Таковы все мы - люди. Возвратившиеся к жизни проигравшие, неудачники, и наконец, мы, придерживающиеся того материала, что “привлек нас изначально и помог принять правильное исходное решение. Я больше не буду проигрывать, я устал проигрывать. Я сделаю еще одну попытку. Некоторые люди проводят всю жизнь у разбитого корыта, не пытаются ничего изменить в своей жизни. Попробуйте стать богатыми и процветающими. И если вам не понравится быть богатыми, то вы всегда знаете, как вернуться обратно в ту жизнь, в которой вы жили до этого. А если вы знаете, как вернуться туда, значит вы там уже были. Правильно? Вам надо давать другим людям шанс и тогда вы добьетесь всех своих целей. Становитесь таким лидером, каким вы хотите и мечтаете быть. Позвольте мне рассказать вам об этом на протяжении часа или чуть больше этого и когда я закончу свою речь, тогда мы пойдем и съедем по бутерброду с кофе, но не раньше. После того, что я вам расскажу, вы выйдете из этой комнаты и перестанете быть учеником, вам предстоит делать более сложную работу - учить людей. Именно сейчас вы ученик, вы расслаблены и если вы понимаете, что происходит, если вы понимаете, что это для вас значит, то вы всю свою энергию посылаете сюда, наверх. Правильно? Те люди, которые общаются с бриллиантами и изумрудами, они произносят речи, и они говорят вам: “Пребывание наверху может быть работой, а может быть удовольствием, все зависит не от того, какой у вас сегодня день, а от того, какую отдачу вы получаете от аудитории”. Действительно, очень трудно общаться с группой людей, которую не видишь, потому что в глаза тебе бьют несколько десятков прожекторов и ощущение, словно ты стоишь на пустынном шоссе, а навстречу тебе мчится огромный грузовик со включенными фарами. Это то, в чем вам в будущем придется научиться неплохо разбираться.

Но в аудитории, как эта, вас обучают знаниям, а вы за это должны дать мне отдачу. И если вы хотите действительно извлечь из меня что-либо очень вам нужное, то вы должны вытянуть это из меня тем,

как вы реагируете, а не тем, сколько записей вы делаете, вполне вероятно, что при таком освещении вы даже не видите, что пишете. Вы делаете записи для успокоения, чтобы думать, что вы делаете записи. Вы все можете так делать. Однако некоторые делают так: они записывают просто несколько пунктов, а остальное слушают и реагируют на выступление. И это обязательно нужно использовать. Записывайте несколько пунктов, а потом просто старайтесь внимательно слушать и постигать настроение того, что происходит в зале. Здесь звучат не просто слова, здесь звучит настроение, событие, создается аура, И если ты постигнешь это, то сможешь вынести это чувство из комнаты. Это чувство руководит твоим будущим, а не информация, которая руководит твоим чувством. Вы понимаете о чем я говорю? Через некоторое время вы научитесь хорошо сохранять это чувство, и тогда вы сможете перенести его в свое будущее, вы вынесете его из этой комнаты сначала на день, потом на неделю, потом на месяц и наконец навсегда, потому что вы станете частью самопроизводящего процесса этого чувства. И когда вы сможете взять это чувство, мы будем вместе создавать его в других местах. Представьте себе, что когда вы сможете сами создавать это чувство, то больше не будет депрессий, потому что вы сможете снова возродить это чувство. Больше не будет отрицательных эмоций, разочарований, гнева, потому что в тот момент, когда вы начнете сердиться, вы просто вспомните радость пребывания со всеми своими друзьями - и бум! - опять счастливы. Правильно? Итак, когда вы научитесь, вы сможете сами снова возрождать это чувство. И тогда фантастические события произойдут с вами. И именно поэтому мы приходим на эти мероприятия не только изучать что-то новое, но и для того, чтобы научиться воспроизводить это чувство.

Знаете, я пытался быть оригинальным много лет назад. Каждый раз, когда я садился слушать Джима и Ненси, я говорил себе: "Нет, только они оригинальны". Все, что я хотел, так это быть хорошей копией. Я не хотел быть блеклой копией. Я не хотел быть как одна из тех копий, которые есть у нас и которые мы, когда нужно даем вам вместе с некоторыми дополнительными материалами. У вас есть одна из тех копий. Они слишком просто делаются. Или если у вас есть примеры посредственных копий, я тоже не хотел быть одним из них. Я хотел быть только хорошей копией, и я хотел говорить и мыслить также как Джим и Ненси. Потому что посмотрите, что это за люди и что они создали. Посмотрите какую радость они распространили вокруг, посмотрите на радость и счастье в их жизни, и не беспокойтесь о том, чтобы быть оригинальными, просто будьте хорошей копией своего спонсора и тогда твои партнеры захотят стать хорошей копией кого? - их спонсора, т.е. вас. Именно сейчас вашим людям нужен проводник. Они хотят быть как Джим и Ненси, как Боб Эндрюс, они хотят быть как бриллианты. Однажды ваше имя будет включено в

этот список, я гарантирую вам, если вы заплатите достойную цену и будете любить свою работу как полагается и будете действительно искренними насчет ваших чувств. И нет чувства похожего на это во всем мире, просто подумайте об этом. Вы понимаете? Вы понимаете о чем я говорю? Существует между нами всеми связь? Существует, я думаю что да!

Итак, мы все выбираем жизнь в своем благополучном внутреннем мире (собственной зоне комфорта). Это наше придуманное благополучие, здесь мы защищены. Нам нравится быть здесь, потому что здесь все знакомо, все тепло и прекрасно, все принадлежит нам, нет никакого дискомфорта, враждебности, противоборства. Все просто великолепно: привычные люди, друзья, дома, рестораны, встречи, привычные способы зарабатывания денег, привычно даже то, как мы чистим зубы, причесываем волосы, закрепляем их, привычно все до мелочей. Ну вы понимаете, что это все те вещи, которые создают нам комфорт. Другое депо - выйти за пределы своего внутреннего благополучия. Внезапно весь мир меняет свой вид и земля начинает уходить из под ног. Все воспринимается по-другому, вы чувствуете, что вас выбили из колеи, лишили состояния душевного равновесия, вы чувствуете, что все плохо, и вы понимаете, что все, что лежит за пределами вашего внутреннего благополучия неприятно, жестко, отвратительно, неуютно, неутешительно и разрушительно. И все ваше существо протестует против этого, и вы стремитесь остаться там, где вы были раньше. Вы не хотите выходить за пределы, вы страстно желаете остаться здесь. Вы будете бороться, кричать, вопить, когда кто-нибудь попытается перетянуть вас через эту линию. Мне понадобилось бы не больше трех минут, чтобы вывести вас за пределы вашей зоны комфорта. Некоторые из вас при этом будут смущены и включают все свои защитные механизмы, чтобы удержаться от чувства дискомфорта. Некоторые из вас будут злиться. В этой комнате есть люди, с которыми прямо сейчас я мог бы сделать что-то такое, что заставило бы их злиться на меня и у них было бы такое чувство: “Как он может такое говорить, неужели нельзя сказать это как-то по-другому, он не должен так говорить, ведь я здесь со своей группой!” Да, некоторые из вас будут сердиться, другие будут просто молчать, но все вы включите свои защитные механизмы, потому что этот обычай вы сами установили на протяжении всей своей жизни. И вам это удалось. Вы сами заставляете себя верить, что ваше будущее не здесь. Вы позволили убедить себя в том, что снаружи так неуютно. Правильно? Вы улавливаете о чем я говорю? Вот так вы и живете, вот так мы все и живем. Я хочу, чтобы вы поняли следующую вещь: **все, что вы хотите и не имеете на данный момент, находится за пределами вашего внутреннего благополучия.** Как вы думаете- это утешительно для вас? И вы сами нарисовали себе эту черту, вы сами рисуете все эти линии. Есть люди, которые повсюду проводят эти

линии. Такие люди есть даже здесь, в этой комнате, они везде.

Здесь есть люди, которые несвободны, которые скованы внутри, скованы настолько, что даже поговорить по телефону для них означает выйти за пределы своего внутреннего благополучия. Когда вы не можете просто приблизиться к другому человеку и заговорить с ним, тогда ваши шансы на успех резко снижаются. Для многих очень тяжело говорить правду. Говорить правду выходит за пределы их внутреннего благополучия. Многие не могут выслушать правду. Что это значит? Это значит, что многие настолько боятся высунуть нос за пределы своего внутреннего благополучия, что сделают все, что угодно, чтобы избежать жизни снаружи, даже если это означает избежать правды. Я не говорю, что надо быть злым и жестоким, даже по отношению к самым плохим людям. Мы не верим во все эти вещи, однако мы верим, что вы обязаны дать людям возможность знать правду. И у меня есть очень хорошая возможность прямо сейчас сказать вам правду:

**ВЫ БУДЕТЕ БЕСТОЛКОВЫМИ, ЕСЛИ НЕ ПОЙДЕТЕ В
СВОБОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО! ЭТО
УТВЕРЖДЕНИЕ.**

Я действительно предупредил вас и искренне убежден, что то, что я вам сейчас сказал будет иметь влияние и решающее воздействие на ваше будущее. И если вы не будете там, то это может оказаться губительно для вас. Но запомни, что ты не можешь это сказать совершенно незнакомому человеку в своей группе, потому что ты никогда не проводил для него встреч, никогда не говорил ему, что беспокоись о нем и никогда не помогал ему.

Запомни: люди не хотят, чтобы их обучал человек, которому явно не интересна их жизнь. И если вы такой человек, то они думают, что у вас просто повестка дня, и вы преследуете какие-то свои корыстные мотивы. Люди составляют мнение о ваших мотивах, не так ли? Да, они оценивают ваши мотивы, и если вы не объясните им в самом начале, что и зачем вы собираетесь делать, то тогда ваши мотивы будут подлежать сомнению.

Итак, когда вы смотрите на наружную сторону вашего внутреннего благополучия, то видите, что оно не только имеет границы, но еще и помещено в коробку, обвязанную лентой. И у каждого из нас есть такая коробка. И каждый из нас пытается изнутри порвать эту ленту: вы царапаете эту ленту, ваши пальцы скользят по ней, и вы понимаете, чтобы порвать ее вам нужны ножницы или лезвие. Понимаете, говорить об этом это одно дело, а вырасти из этого - совсем другое. И все мы находимся практически в одинаковом положении и поэтому никто не замечает этих коробок и все говорят: “Нет, я не нахожусь не в какой коробке!” На днях я разговаривал с

Джоном Максом, и он мне рассказал про книгу, которую только что прочитал, знаете, есть такие старые книги по психологии, в которых пишут: “Я в порядке, вы в порядке...” А я недавно наткнулся на совершенно новую книгу по психологии, в которой говорится: “Я не в порядке, вы не в порядке, значит все в порядке”. Мне нравится эта фраза, то что надо. И все мы находимся в этих ящиках, мы сами их построили и обернули лентой. Мы сами себя заключили в эту капсулу, стены которой и есть то препятствие, которое мешает нам добиться наших целей. Из чего же ты построил стены своей коробки? Все мы строим их из одинакового материала: немного из страха, немного из привычек, немного из смущения, немного из комплексов превосходства или неполноценности, из лени, невежества, предрассудков... Добавь сюда кое-что чисто свое и ты получишь тот состав, из которого ты воздвиг прочные стены своего внутреннего благополучия. Это как заразная болезнь. Мы все живем одинаково, и когда ты становишься представителем Amway и люди говорят: “О, он из Amway, то сразу чувствуешь себя дискомфортно”. Ты не можешь преодолеть это чувство, не можешь его контролировать. До Amway у тебя были другие привычки и проблемы, которыми ты и запечатал свою коробку. Сейчас ты хочешь стать лидером, а раньше ты об этом даже не задумывался. Твоя жизнь текла по руслу, выложенному из мнений чужих людей. Здесь тебя призывают жить по-другому, строить свою судьбу самостоятельно. У многих из вас это не получается, потому что раньше у вас были другие привычки. Сегодня я призываю вас стать лидерами. Однако у вас есть серьезная проблема: вы строите Amway, но не верите в него. Пойми, лидерство - это вопрос веры. Тебе нужно поверить в то, что ты хочешь построить, но прежде всего в то, что ты сможешь это сделать. Но не обольщайся, в коробке ты этого не сделаешь никогда. Запомни: лидеры не растут в коробках, лидеры вырастают из них. Есть хорошая новость, когда вы выйдете наружу, вы обнаружите множество знакомых вам людей. Вы думаете, что снаружи одиноко? Это не так! Каждый, кто становится лидером находится снаружи. Да, они снаружи, они ждут тебя, понимаешь? Конечно, ты думаешь, что для них было не так тяжело выйти наружу, как тебе. Ты думаешь, что никто снаружи не чувствовал себя так же, как и ты. Это происходит потому, что ты не знаешь всего того, через что прошел лидер. Ты просто не видел, как он брал лезвие и кромсал ленту на своей коробке на протяжении многих месяцев. Ты не видел, как он много и терпеливо работал, ты не чувствовал того, что он тогда чувствовал. Именно поэтому в тебе так прочно засело чувство превосходства, ты думаешь: “конечно, у него не было столько серьезных проблем, как у меня, не было такой большой нагрузки, это для меня слишком большое испытание. Конечно же он бриллиант, я уважаю его за это, но если бы он мог вникнуть в мои проблемы...” Не рассуждай так! Ты никогда не сможешь оценить тот труд, который

проделали многие успешные люди этого бизнеса пока не пройдешь тот путь, который прошли они. Ты думаешь, что если бы все мы знали, какие у тебя серьезные испытания, то никто бы из нас не призывал тебя выбраться наружу из твоей коробки? К чему все эти оправдания? Похоже ты просто стремишься остаться там. Знаешь как это называется-жап9сть к самому себе. Хотите почтить минутой молчания всех тех, кто живет с жалостью к самому себе? Всех тех, которые отдали судьбу своего бизнеса в чужие руки, руки тех людей, которые сказали им нет. Кто тебе сказал нет, наверное именно тот, кто живет в своей коробке? А ты такой наивный, что думал так легко его оттуда вытащить? Запомни: снаружи есть путь, по которому ты хотел бы пойти. Так почему же ты стоишь на месте? Потому что ты слушаешь тех людей, которые сидят внутри своих коробок, и ты слушаешь всю ту убедительную чепуху, которой они охраняют свое внутреннее благополучие. И ты становишься более обеспокоен их чепухой, чем своим будущим. Она для тебя привычней и удобней и ты думаешь: “Да, да”, и тебе начинает все это нравиться и казаться все более и более убедительным. И чем больше вам начинают нравиться все эти разговоры, тем больше вы фокусируете внимание именно на своей коробке. И многие из вас остаются там.

Выбор за вами. Но запомните, о чем бы вы ни мечтали, это всегда будет находиться не внутри коробки. Вы не можете это найти внутри, оно никогда не было там и никогда не будет. Единственный способ добиться того, о чем вы мечтаете - вырваться наружу. Вытрани из своего “жилища” и ты увидишь множество дорог. И у тебя будет свобода выбора. Но запомни: в твоей коробке нет ни дорог, ни выбора. Ты еще боишься выбраться наружу? Пойми, твоя ситуация ничем не отличается от ситуации бриллиантов. Ты думаешь, что я родился лидером и сразу пошел по утоптанной дорожке и у меня никогда не было своей коробки? Ты глубоко ошибаешься: Джим и Ненси имели свои коробки, изумруды, бриллианты, у всех они были. Просто в какой-то момент они все поняли, что не созданы для жизни в таком ограниченном пространстве. И они взяли ножницы и начали резать ленту, и только после того, как они порвали эту упаковку, они начали расти. Из чего бы не была сделана твоя лента - порви ее и расти. Именно это и есть начальная цель в твоём бизнесе. От выполнения этой цели во многом и будут зависеть твои последующие победы. Вы говорите, что очень хотите этот дом, эту машину вы хотите, чтобы ваши дети получили хорошее образование, вы хотите бросить свою работу? Позвольте мне сказать кое-что о вашей работе. Ваша работа расположена как раз посередине вашего благополучия. Она часто вызывает в вашем сердце тепло и уют, вы рады, что имеете хоть что-то, поэтому вы счастливы, что имеете эту работу. Послушай, друг, ты ошибаешься, не ты имеешь свою работу, а она имеет тебя. Не ты имеешь начальника, а начальник имеет тебя. И тебе приходится

отдавать всю свою энергию работе. Если вы хотите так жить - живите и пусть вас имеют и дальше. Но если ты хочешь иметь свободу, то знай - твоя свобода снаружи коробки. Я вижу, в этой комнате есть люди, которые отдают все свое время и силы, чтобы обеспечить будущее своей работе, вместо того, чтобы обеспечить будущее себе. Вы понимаете что это значит? Это значит, что вы будете держаться за свою работу и у вас никогда не будет свободы, вот, что это значит. Я слышал о таких людях, которые переезжают из одного конца страны в другой ради небольшой прибавки к зарплате. Это прекрасно, я имею ввиду, если вам нужно переехать, чтобы сохранить работу и выжить экономически. Поймите меня правильно, все, ради чего я вам это сейчас говорю, это для того, чтобы вы ответили себе на один вопрос; "Где мое будущее? Внутри коробки или снаружи?" Это вопрос для каждого из вас. Я не могу за вас ответить на него, так как на карту поставлена ваша жизнь. Ответить можете только вы. Когда мне надо было отвечать, я отвечал сам. Сейчас я расскажу вам две истории. Я не планировал их рассказывать прямо сейчас, но думаю это будет уместно. Когда мы начали наш бизнес, я и Терри еще не были женаты. Я играл в оркестре. Наша группа играла очень много, и мы были достаточно известны. У нас было три утренних выступления на телевизионном шоу и мы давали множество телевизионных концертов. Зарабатывали мы немного-300\$ на троих. Это было в конце 60-х годов. В то время для нас это была немалая сумма, мы получали по 100\$ на руки и были довольны. Люди слушали нашу музыку, нас приглашали на телевидение, нас заказывали, так что складывалось впечатление, что все действительно хорошо. Когда я вступил в бизнес Amway, мы поехали в Нешвил играть на радиостанциях AASM. Поздно вечером я гулял по Бродвею, заходил во все ночные клубы и смотрел, какие у них есть развлечения. И в одном из таких клубов я услышал пение в так называемые "пивные микрофоны". Знаете, это когда парень, который пел до тебя порядочно напился и микрофон настолько пропитался запахом пива, что ты становишься пьяным только от того, что поешь в него. Я услышал как пели эти ребята - они застали меня врасплох. И даже в таком состоянии они играли лучше, чем я в нормальном. Я имею в виду, что они не только хорошо пели, но у них еще и был профессиональный звук, оборудование, инструменты. Они играли на духовых инструментах, они подбирали мелодии на банджо, мандолине, фортепиано... Они не просто играли - они были талантливы! И я стоял и восхищался ими: "Вот это да! Не скоро я смогу подняться на их уровень". Той ночью я осознал где находится мое будущее.

Оно было не в музыке, оно было в бизнесе Amway. Той ночью это стало очевидным для меня. Немного позже я рассказал об этом ребятам в группе. Они восприняли это с огорчением и пошли своей дорогой, а я пошел своей. Это был переломный момент в моей жизни.

Чуть позже мы с Терри поженились и начали заниматься этим бизнесом. Мы были одиноки, но мы были женаты. В то время я заканчивал колледж, но мне кое-что помешало завершить образование. Небольшая частная школа предложила мне преподавать у них. Это была частная школа и поэтому там не требовалось иметь ученую степень для преподавания. Я мог преподавать, вместо того, чтобы продолжить учебу и получить диплом. Так обстояли мои дела и я пошел к своему спонсору, сейчас он уже не в бизнесе. Я пошел к нему и просто все рассказал. Он сказал мне: “Ты собираешься быть учителем или бриллиантом?” Я не знал, что делать, я выбирал, я собирался преподавать некоторое время, чтобы заработать денег, но все дело в том, что мы приближались к важному моменту в бизнесе, если бы я согласился на это предложение, то имел бы деньги только на существование и это могло продолжаться бы всю мою жизнь. Мне нужно было реализовать себя в чем-то другом. Так думал мой спонсор, это было его мнение, он был достаточно откровенен со мной, и я имел возможность выбирать. Он думал, что мне надо изменить свой образ жизни, жизненный путь. Мне было очень тяжело это сделать, потому что я знал эту школу, этих людей. Когда до начала учебного года оставалось три дня, я пошел и сказал им: “Я не буду преподавать”. Знаете, они были очень огорчены. Это были хорошие люди, они знали меня, знали мою семью. Они говорили мне: “Ты понимаешь, что ты строишь замки на песке?” А я хотел быть уверенным в завтрашнем дне. Я не хотел провести остаток моей жизни, закрывшись в своей коробке.

Я не говорю вам - бросьте работу. Не делайте так, это большая ошибка. Я просто рассказал вам про свою жизнь. У меня не было больших счетов, у нас еще не было детей. Я выбрал этот бизнес, а вы сами выбирайте где ваше будущее - внутри коробки или снаружи. Многие из вас выбирают первый вариант. Почему? Вы включаете защитные механизмы, и, поверьте мне, вы неплохо в этом преуспеваете. Может вам все это не нравится, то что я говорю, но вы слушаете меня, правильно? И многие из вас считают, что можно было бы по-другому изобразить правду. И именно это “по-другому” - тоже внутреннее благополучие. Вы хотите посвятить всю свою жизнь своему внутреннему благополучию, или вы посвятите себя тому, чтобы стать лидером Network 21? Не отвечайте вслух” просто подумайте об этом. Итак, как обычно я дам вам 5 пунктов по этой теме, а вы будете делать то, что вам необходимо или то, что вы хотите делать. Я читал эту лекцию во многих странах мира.

ПУНКТ 1.

Если вы хотите стать лидером - выглядите, как лидер!

Я читал эту лекцию так часто, что наперед продумываю то, что я должен сказать каждой группе про то, на что именно им надо обратить внимание. Все то, что я говорю насчет того, как надо

выглядеть - очень важно. Позвольте мне сказать вам что-то конкретное насчет вашего лица. Вы знаете, как выглядит ваше лицо? Знаете, есть выражение лица присущее лидерам, а есть не присущее им. Это что-то физическое. Я говорю о вашей видимой оболочке. Если вы записываете то, что я говорю, то большими буквами запишите: **ВИДИМЫЙ Я**. Вы выглядите, как лидер? Излучает ли ваше лицо, глаза ауру лидера? Воплощают ли они выражение лидера? Мужчины, как вы бреетесь? Задумывались ли вы когда-нибудь о том, что сбривая бороду вы выглядите хуже, чем если бы у вас она была? Быть может именно этого не хватает вашему лицу. Я не говорю вам всем отрастить бороды. Я просто хочу, чтобы вы подумали об этом и приняли во внимание. Знаете, когда я только начинал этот бизнес, у меня были длинные волосы. Многие считают, что с мужчиной что-то не так, если у него длинные волосы. Я думаю, что у мужчин могут быть длинные волосы, лишь бы они не напоминали женщин. Я думаю, что мужчина не должен выглядеть, как женщина. На эту тему я мог бы прочитать еще одну лекцию. Я откровенен с вами, но если обидел кого-то, то я не хотел этого делать, но ведь вы хотели знать, что я думаю по этому поводу. Это добровольная встреча, а не публичная дискуссия. У вас есть выбор: слушать меня или нет, соглашаться или нет, применять то, что я вам говорю или нет. Если вы не согласны со мной - это прекрасно. Вылезь из своей коробки, добейся того, чего добился я, а потом встань на эту сцену и скажи все, что думаешь по этому поводу. Но только именно в этой последовательности. Вот как это все происходит. Итак, у меня были длинные волосы, и они мне ужасно нравились. Моя мать пыталась уговорить меня подстричься, мой отец всей душой желал, чтобы я их состриг. Отец был проповедником и во время службы я стоял и чувствовал, что отцу стыдно из-за моих волос. Я не говорю, что это были волосы до пояса, но они вились и сзади меня можно было принять за девушку. И все умоляли меня состричь их, но мне они очень нравились. Однажды я задумался: когда я показываю людям план своего бизнеса, на что они смотрят? На мои волосы или на кружочки. Знаете, это в принципе было не важно на что они смотрят, важно было, что я задумался над этим. Понимаете? Задумайтесь, что бы вы хотели изменить в своей внешности? Ты хотел бы сбрить усы или поменять прическу? Чего ты ждешь? Иди в парикмахерскую, сбрей усы и подстригись! В чем проблема? Мы здесь разговариваем о том, с чем вы чувствуете себя удобно, а с чем неудобно. Так вот, то с чем вы чувствуете себя неудобно - именно там ваше будущее.

Милые дамы, не думайте, что я вас обойду своим вниманием. То, как вы выглядите не идет ни в какое сравнение с нами, мужчинами. Но позвольте я и вам скажу кое-что. Я заметил, что у некоторых из вас есть усики над верхней губой, которые придают вашему лицу такой вид, будто уголки вашего рта опущены. Это придает вашему

лицу хмурый вид. Вам нужно принять во внимание это и уделять побольше времени этим мелочам. Я сейчас с вами абсолютно честен, не думаю, что какой-либо другой мужчина советовал вам что-то по этому поводу.

Вас никогда не волновали сильно такие мелочи, потому что когда-то давно вы для себя решили, что для вас это именно то, что нужно. И это все удерживает вас в своей коробке. Вам нужно сделать этот выбор: быть в привычной коробке или за ее пределами и это только ваш выбор. Эй, парень с длинными волосами, позволь мне сказать тебе: Я ОБРЕЗАЛ СВОИ ВОЛОСЫ! Мой отец посмотрел на меня и сказал: “Вот это выглядит здорово”. И конечно, будучи взрослым парнем, я ответил, что сделал это не потому, что он так хотел. Посмотрите-ка, я сейчас взрослый, но и тогда я был взрослым, однако мыслил немного по-другому. Раньше я думал: “Пусть лучше я ничего не добьюсь к 50-ти годам, но проявлю характер и сохраню свои волосы. Я лучше не буду иметь “Порше”, но буду со своими длинными волосами, пусть лучше мои дети не будут учиться, но я буду со своими волосами...” Вот в чем была моя проблема. И поверьте мне, я знаю, у многих из вас происходит то же самое. Когда мы, люди, что-нибудь отстаиваем, мы просто глупо держимся за какую-либо причину, только потому, что у нас это уже есть. Все мы держимся за свое “Я”. Это тот “Я”, которого вы сами создали, тот который вам нравится. Но подумайте, сможет ли он стать лидером в NETWORK 21, тот ли это человек, способен ли он это сделать? Это тот ли “BIG”, который выглядит, как лидер? Я знаю, что вы мне на это можете ответить, так я сам отвечал всем раньше: “Люди должны воспринимать меня таким, какой я есть, потому что я такой.” Нет, вы не такой, какой вы есть, вы такой, какого себя создали. Вы не родились таким. Просто за время вашей жизни вы нацепляли на себя огромный груз привычек, защитных механизмов и многого другого. Один из механизмов как раз и гласит, что если вы не нравитесь людям, то это их проблема, а не ваша. Знаете, если вы так говорите, то сами создаете себе огромную проблему, которая будет мешать вам стать лидером в NETWORK 21. Итак, запомните: ваше лицо должно излучать лидерство, вы должны выглядеть как лидер. Это не заключается в чертах лица. Неважно какое у вас лицо-, красивое или нет, привлекательное или не очень. Вокруг него должна создаваться аура, сияние, которое оно излучает. Такое выражение лица называется: “Смотри, вот он я”.

Сейчас я кое-что расскажу для людей, которые носят очки. Знаете есть такие очки, которые можно носить, а есть такие, которые нельзя. Есть очки за которыми вы прячетесь, а есть такие, которые говорят: “Я открыт”. Понимаете? К примеру дымчатые очки, если только у вас нет какого-либо глазного дефекта, который требует их носить, нежелательно носить в помещениях, не делайте этого. Люди, которые носят темные очки посылают всем окружающим определенный

сигнал. Что-то типа мои глаза - зеркало моей души и я не, хочу, чтобы вы видели, что в ней происходит. Да, кстати, если вы носите очки с толстой, массивной оправой, то это делает похожим вас на мафиози. Это все составляет ваш видимый образ, это - видимый вы. А теперь ваши волосы. Они всегда на виду. И не имеет значения, какое именно количество волос у вас на голове. Для людей моего возраста это становится все менее и менее важным. Мы не говорим о количестве волос, о волосяной линии, мы не говорим об облысении. Это все совершенно не важно, важно, что вы должны выглядеть, как лидер. Есть прически в стиле ретро, есть прически, как у фотомоделей, есть, как у краснокожих. Бывает, что видишь у человека на голове то, что напоминает побывавший несколько месяцев в эксплуатации веник. Вы понимаете, о чем я говорю? Прическа - это снаружи, фасон прически - это внутри. Есть такой тип прически, который будет работать на тебя, а есть такой, который тебе все будет портить. Знаете, правда состоит в том, что многие из нас до сих пор стригутся так, как стриглись еще в школе. Однако для некоторых школьные годы были уже очень давно. Возможно вам уже пора поменять прическу и это придаст вам совершенно другой вид, то чего вам как раз не хватает. Сначала вам будет неудобно с новой прической, но человек быстро ко всему привыкает. Поймите, пора делать первые шаги по направлению к выходу из своей коробки. Подумайте, ведь когда вы из нее, наконец, выберетесь, то какие чувства вы будете испытывать при этом? Какие чувства вы вызовете у других по этому поводу? Пойми, то что ты будешь не в коробке, люди будут чувствовать себя неуютно в своих коробках, потому что вы из своей уже выйдете, и они увидят это.

Я могу вам еще дать пару советов на тему ваших волос. У вас торчит макушка? Вы привыкли к этому? Так дело не пойдет; сделай что-то с этим, ведь ты предприниматель, а не курица. Или у тебя такие длинные волосы, что можно свить из них канат. Это будет хорошо для вас, если вы собрались в Индию, но у нас в Америке так не ходят.

Поймите, я просто помогаю вам увидеть, какой внешний вид должен у вас быть, если вы собрались стать лидером. Пойдите в парикмахерскую, приготовьтесь потратить определенную сумму и скажите девушке или парню, которые будут вас стричь: "Сделайте мне прическу в деловом стиле конца 90-х". Однако не дайте покрасить свои волосы в неоновый-желтый или красный цвет и продеть себе серьгу в ноздрю. Вот о чем мы с вами сегодня говорим.

Итак, ваши волосы, лицо, очки - все это должно соответствовать вам, который решил стать лидером. Если вы сомневаетесь, что у вас все, как надо, то это становится проблемой. Попросите совета у профессионалов, которые в этом разбираются. Волосы, лицо, очки, одежда. Ваша одежда, это тоже очень важно. Вы же знаете, что у всех нас есть только одна возможность произвести на человека первое

впечатление, не так ли? Я больше знаю об одежде для мужчин, поэтому расскажу об этом поверхностно. Есть определенный внешний вид, который присущ лидеру, а есть одежда, которая лидеру совершенно не уместна. Есть внешность, которая присуща работнику физического труда, а есть такая, которая присуща банкиру. Есть такая одежда, которая подойдет одновременно и 20-ти летнему и 50-ти летнему мужчине. Я не думаю, что вы хотели бы выглядеть таким суперстилягой и носить отпадные ботинки с заостренными носками на огромном каблуке. И чтобы после показа плана своего бизнеса, когда вы спрашиваете у людей, что они думают по этому поводу, они вам ответили: ° Хорошенькие у тебя туфли”. Вы рисуете им кружочки, а они смотрят на ваши туфли. Вы все хотите что-то сделать, чтобы это помогло вам стать лидером. Поймите, вам надо выглядеть как лидер не только для себя, но больше для людей, с которыми вы общаетесь. Мы собрались в этом бизнесе не из-за того, чтобы произвести впечатление на самих себя. Вы можете быть вполне довольны собой, но если каждый, с кем вы говорите, отвечает вам отказом, значит что-то в вас есть не то и вполне возможно, что это связано с тем, как вы выглядите.. Если вы не хотите потратить какое-то время на то, чтобы привести свою внешность в порядок: вымыть голову, побриться, купить себе новый костюм или сделать еще что-то, значит что-то с вами не в порядке. Итак, мужчины, что же вам надо делать? Я учу людей этому уже на протяжении многих лет и точно знаю, что есть такой стиль одежды, который вам никогда не следует носить. Эта одежда просто устарела. У вас есть старое пальто, отдайте его какой-нибудь благотворительной организации типа “Армия спасения” или отдайте кому-либо, кто никогда не будет лидером в вашей группе. Но не храните его на всякий случай, такого случая у вас просто не должно быть. Я хочу по этому поводу рассказать вам одну историю из моего детства. Однажды мы с отцом пошли охотиться на оленей. Мой отец был необыкновенный человек, и он одел смокинг. Я спросил у него, почему он одел именно смокинг. Он ответил: “Для оленя все равно, что я одел, а смокинг висел в шкафу”. Я не собираюсь объяснять вам правильно это или нет, так как я вижу, что те кто понял, к чему я это рассказал, уже смущены. Вы просто должны знать, что есть одежда подходящая, а есть неподходящая. Есть такие предметы одежды, которые “работали” на вас два года назад, а теперь они для вас просто бесполезны. Послушайте, галстук это не самый главный предмет одежды. Раньше у меня было много красивых галстуков в шкафу, но я почти все их повыбрасывал. Почему? Просто они перестали работать на меня. Хотите я вам объясню, как сделать так, чтобы вещи работали на вас? Пойдите в хороший, но не очень дорогой магазин для мужчин и попросите продавца: “Послушайте, я недавно начал новый бизнес и общаюсь с людьми всех категорий и мне нужна одежда, достаточно современная,

которая показывает “Я ЗНАЮ”, недостаточно классическая, которая говорит “Я ЗАБОЧУСЬ”, что-то посередине этих двух стилей и у меня на это есть такая-то сумма”. Я думаю этот продавец постарается для вас и все, что он будет хотеть за эту услугу - это немного комиссионных.

А теперь, с разрешения слабой половины, я хочу сказать несколько слов о вас, дамы. Ваша работа на мероприятиях не состоит в том, чтобы быть сексуальной кошечкой. Это не ваша работа. Понимаете, когда вы заканчиваете рассказывать план своего бизнеса и спрашиваете, что люди об этом думают, а они вам отвечают, что у вас очень красивые ноги, значит у вас какие-то проблемы с одеждой. Какие ножки, какие туфли - это не то, к чему вам стоит стремиться. Вам не нужно быть красоткой в гостинной, но вам необходимо выглядеть, как деловая женщина у которой есть огромная мечта, не вызывать жалость у присутствующих, а быть готовой выслушать, понять человека. Готовой помочь, поддержать. Понимаете, так должно быть в большинстве случаев. Если вы супружеская пара, то вам надо каждому делать что-то для достижения общих целей. Здесь нет никаких правил, главное, чтобы вы выглядели, как лидер. Поймите то, что носили наши бабушки, уже давно вышло не только из моды, но даже стало неприличным. Не подумайте, что я зануда, я просто говорю об одежде. Нужно, чтобы люди рядом с вами чувствовали себя комфортно. Об этом вам лучше меня расскажут бриллианты-женщины, просто прислушайтесь к их советам.

Теперь я хотел бы перейти к следующему вопросу первого пункта. Если вы сделаете все, про что я вам уже успел рассказать, то внутри вас начнет жить совершенно другой человек. Он поначалу может быть неуверенным, робким, тихим, но это именно он, ваш новый внутренний наставник, который смог выйти за пределы вашего внутреннего благополучия. И внезапно вы заметите, что те вещи, что лежали за пределами вашего внутреннего благополучия, вдруг оказались внутри него, изменилось отношение людей к вам, изменилось ваше собственное отношение к самому себе. Однажды, я почувствовал, что такое произошло со мной, и я сказал себе: “Эй, парень, да это здорово, ты научился управлять своей жизнью!” Но это было не до конца так. Я просто научился делать такие вещи, которые лежали за пределами моего внутреннего благополучия: я подстригся, перестал ездить на встречи на своем “хиповом” мотоцикле, стал по-деловому одеваться... Если некоторые здесь в зале считают, что мне это легко было сделать, то вы с легкостью станете бриллиантами, конечно если решите свои подобные проблемы. Однако я не собираюсь делать из вас специалистов по внешнему виду, мы ведь бизнесмены и поэтому давайте перейдем к следующему пункту.

**Итак, продолжим нашу встречу
“Как стать лидером Network 21”.**

ПУНКТ 2.

Если вы хотите стать лидером, думайте как лидер.

Если вы выглядите как лидер - это видимый вы, а если вы думаете как лидер-это невидимый вы. Задумайтесь, что происходит внутри вашей головы? Что делает вас непохожим на других людей? Почему то, что кружится у вас в голове, тянет вас наружу из вашей коробки, вместо того, чтобы держать вас там? Как вы перерабатываете мысли, информацию, события? Задавали ли вы себе когда-нибудь вопрос: “Как бы Джим и Ненси поступили на моем месте? Что бы сделали Боб и Терри? Что бы сделали Ханс и Ева? К кому, к каким бы людям обратились бы Джеймс и Илдико? Что сделал бы Майкл Абрахаме? Что сделали бы люди, которые сидят в первом ряду?..” Что бы они все сделали? Я задаю себе этот вопрос постоянно. Прежде чем Джим и Ненси узнают тебя лично, ты должен научиться думать как лидер. Раньше все, эти люди были для меня, как свет очень далекой звезды, и, именно поэтому я последовал за ними. Теперь это мои друзья. Но раньше я придерживался такой позиции, которую, как я считал, заняли бы эти люди на моем месте. Путь, по которому ты можешь выйти из своей коробки, который выведет тебя наружу, заключается в том, чтобы ты постоянно себя спрашивал: “Что бы сделал такой-то и такой-то на моем месте?” И поступал в соответствии с этим правилом. И, таким образом, ты разработаешь не -только процесс мышления, но создашь систему мышления. Итак, вот способ, по которому думает лидер, способ, который не зависит от обстоятельств, потому что мышление лидера не подвержено влиянию обстоятельств. Не позволяйте вашему процессу мышления быть затуманенным обстоятельствами одного момента. Сегодня здесь присутствуют мои друзья из Румынии. Одно из того, чему я учил и учу всех людей, возглавляющих иностранные рынки - не позволять, чтобы на их мышление влияли окружающие. Слушайте свою верхнюю линию, слушайте кассеты своих бриллиантов. Разрешите вложить им свой ум и способ мышления в вашу голову, потому что если вы думаете вне зависимости от обстоятельств - вы победитель. У вас есть выбор: победить или проиграть. Оба эти слова начинаются с буквы “п”, но результат различный. Итак, думайте независимо от обстоятельств. Вам, наверное, знакомы такие ситуации, когда вы говорите:

- Мэри, я уверен, ты можешь начать со мной свободное предпринимательство, это как раз то, что тебе сейчас нужно, я просто в этом уверен.

- Нет, я не могу, вы понимаете, насколько сложно мне найти подходящую няню.

Теперь скажите мне, как думает лидер? “Да, вам очень жаль,

что она не может”. Разве так думает лидер? Нет, лидер думает, что она не права. У меня тоже были проблемы с нянями, я вполне ей верю, что трудно найти подходящую. Но поймите - лидер не может быть жалостливым. Не будьте взаимосвязанными с этими людьми, не старайтесь решать за них всяческие бытовые проблемы, не находите каждый раз за них выход из сложившейся ситуации - этим вы не воспитаете лидера в своей группе. Лидер всегда думает, что из любой ситуации есть выход. У Мэри есть одна проблема-маленькая мечта. Другая проблема - ее личное представление своего будущего. Это только две проблемы и как говорит Джим: “Ее проблема - это не ее проблема, ее проблема не имеет ничего общего с приходящими нянями, ее проблема состоит в том, что она не думает как лидер. Если она не думает как лидер и я не думаю как лидер, то какая вероятность того, что она начнет уделять время свободному предпринимательству? Результат такого сотрудничества довольно предсказуем - этого не произойдет. А как вы думаете, когда один лидер делает предложение свободному предпринимательству другому лидеру, каков будет результат? Конечно положительный, потому что лидеры чувствуют друг друга. А когда один сильный лидер предлагает это одному из последователей, какие будут предсказуемые результаты? Они сделают это! Понятно? Итак, парни, вам нужно думать и поступать как лидер. Вам очень поможет, если вы будете рассуждать так: если я поступлю следующим образом, что бы про это сказал Джим, или как бы Ненси поступила на моем месте? У Ненси есть тысячи и тысячи людей и свободное предпринимательство в ее группе. И она знает, что предлагая человеку свой бизнес, она дает ему намного больше, чем просто свободное предпринимательство. Она может дать любому человеку очень много. И еще она думает как лидер. Я могу дать кому-нибудь поблажки, иногда я так и делаю, потому что я просто знаю, что они безнадежны, и если я знаю, что мои слова, обращенные к ним только заденут их чувства и ни в чем им не помогут - я просто уклонюсь от этого. Я вижу, что это механизм избегания, я говорю себе: “Какой от этого толк? Разве у меня мало людей в группе, с которыми действительно стоит работать?” Какой толк от тех, кто все равно не собирается меняться, кто не хочет никуда идти, кому нравится их, теперешнее состояние, в котором они чувствуют себя довольно комфортно. У меня в группе есть много таких людей. Раньше я старался постоянно что-то сделать за них, я убеждал их, я чуть ли не нес их по бизнесу на руках, и после этого я сотни раз говорил себе: “Зачем я это делаю?” Я призываю вас тоже задуматься над своими поступками.

Итак, думайте как лидер, независимо от обстоятельств, не поддавайтесь влиянию негативных людей. Будьте осторожны и осмотрительны, взвешивайте, что же руководит вашими действиями, иначе вы повторите ошибки многих тех, кто прошел по этой дороге

перед вами. Я не хочу, чтобы вы повторяли эти ошибки, именно поэтому я сегодня и нахожусь здесь.

Когда-то я проводил план маркетинга, и у меня в аудитории был один болван. В то время я еще не думал как лидер, а думал как последователь. А он думал как лидер, он контролировал всю мою презентацию. Поверьте, я чувствовал себя очень неуверенно, я нервничал и часто говорил что-то типа: “Да, некоторые люди негативные, но уверяю вас, что это особенный бизнес”. Этот человек не был болваном, я просто был очень зол на него. Я чувствовал насколько он, как лидер, сильнее меня и поверьте, это чувствовал не только я, но и все люди, находящиеся в комнате. Я чувствовал, как меня перестают слушать, потому что все внимание переключилось на этого человека. А теперь запомните: лидер не тот человек, который проводит презентации, а тот, на которого обращают внимание, даже если он просто молчит. Думайте как лидер, ведь это и есть внутренний вы. Думая, как лидер, вы сосредотачиваете внимание на своей мечте. У лидера всегда позитивное мышление, независимо от ситуации в которую он попал. Поверьте, мне многие говорили такие вещи, от которых я чувствовал себя очень неудобно. Такие вещи мне говорили психологи, финансовые плановики, духовные лидеры и множество других людей, с которыми я общался. Когда все люди, которые окружают нас, говорят нам вещи, которые заставляют чувствовать нас неудобно - где все это держать? Там же где и сейчас - в коробке. Если вы сделаете шаг наружу, то получится, что все проблемы останутся там. Вам главное выйти из коробки, а остальные усилия направить на то, чтобы не позволить негативным людям затащить вас обратно. Я понимаю - это сделать нелегко в том случае, если у вас нет мечты. Сфокусируйтесь на своей мечте, почувствуйте, как ваши действия постепенно превращают ее в действительность. И тогда исчезнет все остальное: негативные люди, чувство дискомфорта за пределами вашей коробки, неуверенность и страх.

Когда я впервые ехал на велосипеде вниз по склону, подъем в гору не пугал меня, потому что подъем в гору идет очень медленно и кажется, что хоть он и убьет ваши ноги - это не смертельно. Зато я никогда не забуду, как ехал вниз со скоростью примерно 55 миль в час. Да! Вот это был путь из моего внутреннего благополучия! Но я знаю, что если бы я был с группой парней, которые бы не были такими ненормальными, я бы не сделал этого. Это уже другая разновидность внутреннего благополучия. И я понял, что иногда человеку намного проще совершить одному какой-либо неожиданный поступок, который в группе с людьми, думающими иначе он просто не смог бы сделать. На нас постоянно кто-то влияет: когда мы общаемся с людьми, которые живут за пределами внутреннего благополучия - мы сами выходим за его пределы. А когда мы общаемся с людьми, живущими в коробках, то уже и сами не понимаем, как можно покинуть свою зону комфорта.

Запомни: если ты не станешь лидером, ты никогда не избавишься от бремени влияния чужих людей.

Сегодня у вас нет с собой своих коробок, вы пришли сюда, вытащив себя из них. И согласитесь, что многие из вас себя сейчас чувствуют очень неплохо и вы даже не можете понять, почему за пределами своего внутреннего благополучия, вы должны чувствовать дискомфорт. Вы поймете это, когда, приехав домой, вокруг вас не будет всех этих людей, окружавших вас на семинаре своими положительными эмоциями, своим воодушевлением и уверенностью. И до тех пор это будет продолжаться, пока вы не будете думать как лидер. Но когда вы сознательно выберетесь за пределы своего внутреннего благополучия, вы посмотрите вокруг и увидите новый, до этого момента вам неизвестный мир, и вы скажете: “Вот для чего я создан”. И тогда вы увидите немыслимые горизонты перспектив, открывающихся перед вами и почувствуете этот воздух, воздух свободы. Вот какой воздух за пределами твоей коробки.

Поверьте мне, лидером быть не сложно. Сложно стать лидером. Мы зачастую жалуемся на различные проблемы, и как правило, люди, которые нас окружают, верят нам, соглашаются с нами, выражают нам сочувствие. И нам это нравится. Нас все жалеют: мама, друзья, муж или жена...

Мы привыкли к такому образу жизни и не понимаем, что все это сочувствие - это в какой-то мере орудие рабства, которое контролирует нас. Нет, ваши родные не подразумевают этого, они в целом неплохие люди, им просто нравится их коробка и они знают, как неуютно снаружи. Они понимают это так: если вы выберетесь из коробки, тогда вы пострадаете, а они вас настолько сильно любят, что хотят, чтобы вы остались в коробке.

Запомни: мы жалуемся друг другу лишь потому, что нам нравится, когда нас жалеют. Но не тот твой друг, который тебя пожалеет, а тот, который поднимет на ноги и поможет отыскать правильную дорогу в жизни. Поэтому не жди жалости от верхней линии и знай, кто твой друг. Будьте упорны, упрямы и жестки. Девушки, я не говорю, чтобы вы были жестоки с ним, а тебе, парень, я не говорю, чтобы ты был жесток с ней. Я говорю о том, чтобы вы были жестоки с собой. Не окружайте себя предрассудками - будьте естественными и настоящими.

ПУНКТ 3.

Если вы хотите стать лидером - разговаривайте как лидер.

Если выглядеть как лидер-это видимый вы, думать как лидер-это невидимый вы, то разговаривать как лидер-это звуковой вы. Что слышат люди? Первое утверждение; **СЛЕДИТЕ ЗА ТЕМ, ЧТО ВЫХОДИТ ИЗ ВАШИХ УСТ.** Возможно вы читали книгу “Повешенный за язык”. Я читал эту книгу очень давно и не очень хорошо помню о чем она. Но я хорошо помню название и всегда

старался настолько тщательно следить за своей речью, чтобы никто не смог использовать мои слова против меня. Я несу полную ответственность за все слова, сказанные мною где-либо. Следите за тем, что вы говорите. Не только на сцене, я знаю, что на сцене все внимательны, я говорю не за те случаи, когда вокруг вас собралась группа, не тогда, когда вы объясняете план маркетинга, тогда вы знаете о чем говорить. Будьте внимательны, общаясь с близкими вам людьми.

Слова, которые вы произносите, влияют на ваше будущее. Люди оценивают вас каждую минуту, по тем словам, которые вы произносите, и не только по словам, но и по формированию мыслей и по способу, как вы произносите слова:

-Ты меня любишь?

-Конечно, я очень тебя люблю.

-Ты меня любишь?

-Да.

И все эти мелочи составляют разницу. Лидер знает, как разговаривать с людьми и если вы хотите быть лидером, то вы должны общаться как лидер. Вы можете произносить умные слова, но если вы произносите их неискренне - вам не поверят. Нет, я не утверждаю, что вам не поверят абсолютно все. Одни поверят, другие - нет, но это не построение настоящего бизнеса. Будьте искренни. Любите этот бизнес. Если вы его не любите, то зачем вы его строите, бросьте заниматься ерундой. У многих из вас есть серьезная проблема. Вы не можете разделить, деловые разговоры от обычных повседневных бесед, в которых зачастую присутствуют сплетни. Запомни, все негативные проблемы должны уходить только вверх, ведь твой бизнес не только твой, но и бизнес множества людей, которые пошли за тобой. Научись уважать бизнес других людей, тем более тех, которые являются параллельными для тебя линиями. Не пересекайся! Пойми: непересечение линий - это не просто правило, которое придумал Network 21 для того, чтобы держать людей несчастными или мешать им иметь друзей и ограничивать в общении, нет, все это не так. Все это происходит из-за разрушительной природы разговаривать не как лидер, потому что разговор ведет к разговору, слова ведут к словам и все это может быть разрушительным, когда нет ценности и взаимоуважения в отношениях.

В моем бизнесе есть люди: Боб и Линда. Есть ли ценность в том, что я им говорю? Конечно! Потому что здесь мы имеем обоюдное вложение. Их группа действительно очень важна для меня, потому что будущее моих детей, внуков зависит от меня, от того, как я буду продолжать помогать им и всем моим партнерам. Я буду строить второй, третий, пятый, десятый уровень руководства вниз. Когда я общаюсь с Бобом и Линдой, я разговариваю как лидер, а не говорю: "Делайте то, делайте это". Понимаете, нельзя разговаривать как диктатор. В этой комнате есть люди с комплексом Наполеона. Они

некоторое время слушают, смотрят, а потом говорят: “Да, он лидер, потому что он вверху по линии!”. Запомни: лидерство не имеет ничего общего с твоей позицией в спонсорской линии. Лидерство зарабатывается. Вы зарабатываете его тем, как вы выглядите, как вы говорите и как думаете. И следите за словами. Вы должны быть уверены, что те слова, которые вы произносите - это правильные слова к правильным людям. Итак, если у вас есть позитивные слова - направьте их вниз. Я сказал кому-то прошлым вечером: “Установи контакт со своей группой”. Будьте позитивными, не вспоминайте обиды, раньше мы говорили об этом, не так ли?

У меня в офисе есть надпись:

“Будь позитивным - или молчи!”.

Действительно, очень пронизательно! Возможно мы не говорим это часто, но я сказал это парню вчера вечером, потому что он недавно у нас. Вы понимаете меня? Не повторяйте по десять раз своим партнерам, что может быть в их действиях неправильно или что произошло неправильно - они обычно и сами понимают и знают это. Не говори им о потенциальной возможности неудачи, о проблемах, которые могут появиться, они поймут это сами. Они здесь не потому, что здесь нет потенциальной возможности неудачи, а потому, что здесь есть возможность свободы - в этом вся причина. Поэтому не пытайтесь защитить людей, рассказывая им о проблемах, которые могут возникнуть в будущем, они не идиоты, они знают это. Дайте им что-то положительное, направьте положительное вниз.

Если у вас есть что-то негативное:

Вчера вечером было собрание бриллиантов и мы разбирали негативные явления. Я не могу сказать, что они были неприятными, они были просто негативными. Мы работали над этим позитивным способом. Это было передано наверх, мы не посылаем что-то негативное вниз. Запомни: *негативные вещи всегда улаживаются наверху. а позитивные результаты посылаются вниз*. Вы идете в свою группу узнать о негативной ситуации, вы идете туда обычно со своим спонсором, чтобы он помог решить проблему. Все правильно: негативное - вверх, позитивное - вниз. Почему же вы пересекаетесь? Воодушевление! Ваше воодушевление идет на параллельную линию, там вы можете поговорить и о негативе и о позитиве. *Но без уважения к параллельным партнерам, вы никогда не станете лидером Network 21!*

Я обещаю вам, когда вы станете лидером, вы будете по-настоящему счастливы. Слова, которые выходят из ваших уст, следите за ними, просто следите. Многие будут судить о вас по тому, как вы произносите слова. У вас может быть очень ограниченный словарный запас, но если вы умеете говорить искренне, тогда ваш способ общения оправдает себя, вы будете говорить как лидер.

ПУНКТ 4.

Если вы хотите стать лидером - растите как лидер.

Если выглядеть как лидер - это видимый вы, думать как лидер - это невидимый вы, говорить как лидер-это звуковой вы, тогда расти как лидер-это энергетический вы. Мы часто называли Джима “заводным кроликом”. Вы бы видели его, когда он работает на иностранных рынках - это просто невероятно! У меня самого очень большая энергия, я знаю, что я много делаю для того, чтобы у меня была большая энергия. Я стараюсь постоянно ее генерировать, поэтому я принимаю правильную пищу, пытаюсь поддержать правильный баланс витаминов, стараюсь правильно отдыхать и у меня есть большая мечта. И это все, особенно последнее, создает энергию и поэтому я не засыпаю на ходу. Также я не имею привычки спать днем. Я знаю, что у некоторых людей есть это заболевание, они просто не могут не спать днем. Но уверяю вас, лишь небольшой процент людей имеет эту болезнь. Многие из вас неэнергичны и это лишь потому, что вы не сделали это частью своей жизни, вы недостаточно убеждены, чтобы пытаться что-то изменить, вы все еще наблюдатели, а не труженики. Вы все еще приходите на собрания, чтобы получать, вместо того, чтобы давать. Это не то, что должен делать лидер. Лидер-это “энергетический вы” и это не только внутренняя энергия, но и много энергии, чтобы распространять ее вокруг. Лидер может заставить людей почувствовать себя здоровыми и счастливыми. Для построения этого бизнеса требуется очень много энергии. У вас есть работа, семья, сады или огороды, свой круг общения, у вас есть... Вы должны чему-то отдать приоритет. Я не ставлю на карту все, что вы имеете, но вам нужно уметь выбрать. Некоторые вещи могут подождать, пока вы не станете бриллиантом. Но некоторые вещи ждать не могут: не может ждать забота о детях. Нет ничего более важного, чем это. Однако, если вы пообещали детям летом поехать с ними на море, то вам придется дать им другое обещание - что в этом плохого? Сядьте вместе с детьми и скажите: “Дети, мне хотелось бы, чтобы вы послушали, как у нас обстоят дела...” Здесь мы говорим о действиях. Нет, не убегайте от своих детей, а просто спокойно объясните им все, как взрослым. Дети вас любят, и они поймут вас. Поймите: двухмесячная поездка, если вы на середине пути к большой цели - неправильное решение. У вас могут быть правильные причины, но также и могут быть неправильные решения из-за правильных причин. Ненси говорит, что вы должны уметь принимать правильные решения, основанные на правильных причинах. Найдите время для принятия таких решений.

У меня есть друг, у которого такая работа, что он имеет возможность зарабатывать приличные деньги на дополнительной работе. Раньше у него была мечта, он хотел быть бриллиантом, и он начал строить бизнес Amway, и его дела действительно продвигались.

Но однажды его жена запретила ему заниматься этим. Я не виню жену. Теперь он занимается тем, что зарабатывает копейки, “ишача” на нескольких дополнительных работах, я только до сих пор не могу понять, что же случилось с его мечтой?

Вы должны установить для себя приоритет, иногда вам придется потуже затянуть пояс, но, таким образом, вы приблизитесь к бриллиантовому бизнесу. Поймите: вы сможете жить за пределами своего внутреннего благополучия всю вашу оставшуюся жизнь и именно таким образом растет лидер.

Я уже говорил, что для лидерства нужно много энергии. Если у вас нет много энергии, то вы не сможете повести за собой людей. И поэтому многие из вас стараются создать небольшие группы для повышения своего процентного уровня и “авторитета”. Поверьте, даже если вам это удастся, то только временно, такие группы долго не существуют. Это будет не бизнес”, а свободная организация по продаже. Поймите, что вам нужна группа с постоянным ростом жизненных признаков в ней, а рост жизненных признаков и рост лидеров в группе - это одно и то же. Но прежде всего, вам нужно стать лидером. Вам нужно стать этим “заводным кроликом”. Вам не хватает на это энергии? Почему? Может вам просто нужно похудеть? От небольшой полноты бывает очень нелегко избавиться. Возможно вам потребуется помощь в этом. Не принимайте никаких таблеток. Не делайте этого, не принимайте ничего, что химическим путем изменит ваше желание кушать. Не делайте этого, это может повредить вашему здоровью и плохо повлиять на вашу веру в себя. Просто ешьте более экономно, немного, занимайтесь спортом. Если вы весите слишком много, то вашему сердцу очень тяжело работать и вы никогда не сможете построить бизнес Amway и стать лидером Network 21, таская на себе лишние 10-15 килограммов веса, у вас просто не хватит энергии на это. Или может быть вы курите - поверьте, это тоже мешает. Если вы курите - бросьте. Теперь я уже вижу, что многие из вас рассержены, это сработал ваш защитный механизм. Я вывел вас из состояния вашего душевного равновесия. Многие из вас думают: “Как он может такое говорить, я полный с самого детства, и вообще это не его дело, какие нагрузки я испытываю”. Или: “Ну он и дает, я имею очень веские причины, чтобы курить”. Прекрасно, вы сейчас пытаетесь контролировать меня моими же словами. Вы пытаетесь избежать моих Замечаний. Хорошо, я принимаю это, можете даже заставить меня замолчать, но это ничего не изменит.

Поймите, вам нужно расти как лидеру. Именно поэтому я сейчас затронул тему вашего образа жизни, ваших привычек, которые зачастую мешают вам на пути к успеху. Но ведь некоторые вещи, которые вы развиваете в течение всей своей жизни, которые вы считаете частью себя, не являются частью вас. Многие из этих вещей являются просто вашими привычками, которые вы выработали в себе

осознанно или неосознанно. Я повторюсь: вам нужна энергия. Но зачастую вы отдаете энергию своим привычкам, своему образу жизни, хотя все должно быть наоборот: у вас должен быть такой образ жизни, чтобы он давал вам энергию, а не забирал. Говорят, что привычка - это вторая натура, но если ваша привычка сосет из вас энергию как вампир, то как вы до сих пор с ней еще живете?

ПУНКТ5.

Если вы хотите быть лидером - живите как лидер.

Это самый главный пункт нашей беседы. Я надеюсь, что вы поняли, что предыдущие 4 пункта были к нему предисловием. Когда вы станете выглядеть как лидер, думать как лидер, разговаривать как лидер, расти как лидер, тогда и только тогда вы сможете жить как лидер. А жить как лидер - это именно то, к чему вы стремитесь. Жить как лидер - это что-то такое... У меня мало времени, чтобы помечтать с вами по-крупному, но я был бы не против этого. Я мечтаю постоянно и у меня есть большие мечты. Чтобы стать лидером Network 21 надо проделать определенный путь, но ведь это путь к твоей мечте. Лидер может свернуть горы. Что невозможно сделать тебе, легко сделать лидеру. Поэтому если у тебя действительно есть мечта, стань лидером. Я уже вам по-моему сегодня говорил, что жить как лидер не трудно, тяжело стать им.

Много лет назад я научился такой игре: “Было бы здорово, если...”. Было бы здорово, если они произнесут мое имя на DD семинаре и взойду на сцену и мне дадут ручку DD. Было бы здорово, если я пойду на свое первое собрание Network 21 со своей новой сияющей ручкой. И кто-то скажет: “Посмотрите - это директы, они действительно выглядят как лидеры”. Было бы здорово, если бы Дорнаны пригласили меня посмотреть Совет Основателей, и я поиграл в гольф с Джимом или побродил по магазинам с Ненси. Вы не верите в то, что не можете себе представить, вам мешает страх. Но поверьте, страх это не такое приятное ощущение. как то, когда вы получите приглашение Клуба Бриллиантов и внутри будут билеты, брошюры и разные бланки, и вы заполните эти бланки и будете выбирать: заказать ли вам вертолет или вы предпочитаете, чтобы за вами заехал лимузин, или может вы хотели бы проехаться на лошадях, или может вы хотите все эти удовольствия вместе? Это интересно, вы строите Amway, зачастую вы строите его довольно долго, а потом просто не можете осознать: “Боже мой, неужели я иду в клуб бриллиантов?” И вот вы там. И там все, кого вы только могли мечтать встретить. И только тогда, пройдя через все трудности, вы понимаете, насколько прекрасно жить как лидер. Возможно вы взойдете на прекрасную яхту и совершите круиз. Разве это не прекрасно - жить как лидер? Разве это не прекрасно, если вы можете полностью материально обеспечить всю свою семью? Разве не прекрасно помогать нуждающимся? И все это так красиво, что вы боитесь даже на секунду прикрыть глаза:

чудесный фруктовый напиток в вашей руке или чашка горячего шоколада, и каждый раз другое столовое серебро и фарфор, новые скатерти и они даже подбирают цвет воды, и вам интересно знать, как это так, откуда они знают, что вы покончили с закуской? Это здорово, когда вы выходите во двор и кто-то говорит: “Он из Amway”. Поверьте, эти слова будут звучать для вас совсем иначе, чем в самом начале построения бизнеса.

Вы думаете это не прекрасно, когда вас приглашают на сафари с Исполнительным Советом Бриллиантов? И вы катаетесь на слоне, и вас фотографируют. Разве это не прекрасно, когда ваша жена оборачивается к вам и говорит со слезами на глазах: “Я бы никогда не сделала этого без тебя!” Разве не прекрасно, когда ваш гардероб постоянно меняется, когда вы покупаете что-либо потому, что вам так хочется, и вы носите это или отдаете кому-то, кто не может себе позволить этого. Разве не прекрасно получать письма от людей, знакомых или незнакомых, где просто говорится:

“Спасибо за заботу.” Разве не прекрасно, когда вас признают потому, что вы действительно выдающаяся личность, потому, что вы трудолюбивы, у вас прекрасный характер, и вы любите свою семью? Разве не прекрасно чувствовать на сцене полное удовлетворение от выполненной работы? И все это благодаря только тому, что вы лидер Network 21. Выглядите как лидер, думайте как лидер, говорите как лидер, растите как лидер и тогда, несомненно, вы будете стоять однажды здесь, вы будете жить как лидер.

Да благословит вас Бог.

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Для заметок