



«Тот человек станет самым успешным в этом бизнесе, который сумеет правильно и рационально совместить построение фронта и глубины».

Питер Кокс.

В этой книге затронуты следующие темы:

Пункт 1. Жизнь твоей группы зависит от глубины.

Пункт 2. Система.

Пункт 3. Как стать одним из тысячи.

Пункт 4. Строй глубину быстро.

Пункт 5. Фронт: 5 или 25.

Пункт 6. 20, 12, 8, 3.

Пункт 7. Доход из глубины и ширины.

Пункт 8. Глубина и стабильность.

Пункт 9. Как удержать человека в группе.

Пункт 10. Ежемесячно 4 углубления.

Пункт 11. Твоя уверенность в себе.

Пункт 12. Что важнее: фронт или глубина.

Пункт 13. С кем работать в глубине.

Пункт 14. Что ты сделал.

Сегодня темой нашего разговора станет одна из самых важных техник построения бизнеса-техника построения глубины. Но я хочу сразу Вас предупредить, что если все начнут делать то, что я сегодня расскажу, предварительно не посоветовавшись со своей высшей линией, то это будет равносильно массовому самоубийству.

Сегодня я дам вам массу информации, которую вам нужно будет обсудить с высшей линией. Особое внимание уделите тому, что вы не поняли и тому, что вы делаете не так, как вы сейчас услышите. Для начала мне бы хотелось пожелать вам надолго сохранить этот огромный заряд энергии, который вы получили на этом семинаре. Вопрос в том, как вы сумеете это сделать. Часто у людей после семинара бывает большая энергия и они готовы на многое. И все намечают цели: привезти на следующий семинар в два раза больше людей, в три раза больше... Но каждый раз приезжает одно и то же количество людей, независимо от того, кто выступающий. Большинство людей не достигает своих целей и думает: почему нет? Почему не увеличивается оборот, почему моя группа не заказывает кассеты, почему люди не приходят на мероприятия? На определенном уровне бизнес останавливается. Сегодня я расскажу вам 14 пунктов, которые, как я думаю, помогут решить Ваши проблемы.

Пункт 1. Жизнь твоей группы зависит от глубины.

Насколько я знаю, все Вы хотите увеличить свой оборот, количество жизненных признаков в группе, построить «гигантские ноги», такие, о которых не нужно беспокоиться, что с ними произойдет на следующей неделе, в следующем месяце, построить такие ноги, в которых есть изумруды или бриллианты. Все бы хотели иметь это.

Все бы хотели построить большой бизнес, но почему же большинство из вас не может этого сделать. Сегодня я вам раскрою один секрет, чтобы вы смогли построить «гигантские ноги своего бизнеса».

Этот секрет заключается в правильном построении глубины.

Возможно, об этом вы уже много слышали из кассет. Почти все, что я сегодня буду говорить, тебе будет знакомо из них. Если кто-то скажет, что не слышал этого, или не услышал ничего нового, я задам такой вопрос: какую кассету ты не слышал? На встречах 20+, 80+, 150+ постоянно говорят на эти темы. Или может быть ты мало общаешься со своим спонсором? На прошлой неделе я много времени провел со своей высшей линией - Хансом и Евой Нусхольдами, также

достаточно времени смог провести с Джимом и Ненси, и я научился у них нескольким новым для себя вещам. Также я встречался с такими бриллиантами, как Питер Кокс и Сара, и со многими из тех, кто построил большой бизнес в NETWORK-21. Я наблюдал и задумывался о многих вещах. Например, в Словении и Польше, на семинарах выступал Питер Кокс и говорил о таких вещах, после которых невольно задумываешься: как можно это сделать? К примеру, я хочу вам рассказать о Словении и о некоторых людях, которые просто живут этим бизнесом. Что нужно знать о Словении? Еще в 1992-93гг. там планировали открыть рынок. Однако это оказалось довольно трудно сделать. Уже тогда товар в страну завозился огромными партиями и половина населения по несколько раз успела вступить и выйти из AMWAY, прежде чем рынок открылся. А когда в Словении официально открылся бизнес, можете себе представить, как к нему относились. До тех пор не было бизнеса в Словении, пока не вступила эта пара: Борис и Бояна. Они начали работать, как будто сошли с ума, они не знали толком с чего начать, как делать, что делать, но начали строить глубину. И эта пара за 6 месяцев построила группу из 3500 человек. Они смогли начать с нуля в этой обстановке, в стране, где несколько лет назад было разгромлено все. В чем же их секрет? Здесь нет никакого секрета. Просто каждый день, в шесть часов утра, они собирались всей группой и слушали вместе кассету или смотрели видеокассету. И каждый шел на работу, зная, какая у него цель. Большинство из вас скажет: а, это невозможно. Это так и есть, до тех пор, пока вы сами не попробуете, но они сделали это. Вы только вдумайтесь в эти цифры: за шесть месяцев 3500 человек.

Турция, и там тоже очень медленно развивался бизнес, однако у Питера Кокса там есть линия, которая имеет 80 уровней глубины, и все это всего за один год. Просто был один человек, который практически ничего не знал, кроме того, как строить глубину. Результат: за один год - 80 уровней. Такие ноги не строятся сами по себе, такие ноги можно построить только сознательно. Этот человек сейчас изумруд. Совсем недавно он был на встрече GO DIAMOND, и вскоре после этого у него в бизнесе появились новые изумруды. Кто бы не хотел иметь такую ногу? Все бы хотели. Для этого нужно изучить построение глубины. Что же нужно знать о построении глубины:

1. это единственный способ увеличить доходы;
2. это единственный способ увеличить количество жизненных сигналов в группе;

3. это единственный способ, построить мощный и надежный бизнес;

4. это единственный способ для быстрого построения международной организации.

Вот что такое построение глубины. Большинство пробуют увеличить оборот за счет увеличения продажи товаров. Что ж, до определенного уровня это очень хорошо. Пусть у кого-то из вас в месяц 300-400 баллов оборота исключительно на косметике Artistry. Это великолепный результат, продолжайте делать свой личный оборот. А может быть ты умеешь продавать в месяц по два набора посуды? Тебе никто не запретит этого делать. Есть такие, которые хорошо умеют распространять товары, и им хватает бонуса в 100-150 долларов в месяц, и это неплохо, тебе ведь надо делать личный оборот. Но не об этом идет речь, а о том, если ты действительно хочешь увеличить оборот, то твоя группа постоянно должна углубляться. Ну, а теперь слушай внимательно. Вспомни ноги своего бизнеса. Они у тебя быстро растут? Тогда тебе не помешает пойти к своей высшей линии и проконсультироваться. И напиши на плане роста своего бизнеса дату вступления каждого человека, чтобы спонсор мог увидеть, что происходит у тебя на группе, строится ли глубина. Но помни: в ту минуту, когда прекратится построение глубины, прекратится и рост твоего оборота. И до тех пор не будет расти оборот, пока не начнешь снова строить глубину. Как только пропадает углубление, оборот останавливает свой рост, затем, чуть позже начинает уменьшаться не только оборот, но и твоя группа, а что самое страшное, ухудшается атетюд (отношение к бизнесу). Напротив, в ноге, которая углубляется, нет проблем ни с атетюдом, ни с оборотом. Если группа хорошо углубляется, ей не страшен ни январь, сего бесконечными праздниками, ни февраль, в котором катастрофически не хватает дней.

Многие хотели бы, чтобы в их группе продавалось больше билетов на мероприятия. Это очень важно. Ты наметил цель и придерживаешься ее. Однако единственное, что может помочь продать тебе больше билетов - это построение глубины. Конечно, есть такие люди, которые планируют наперед, как продать своей группе побольше билетов. Таким способом, конечно, можно увеличить количество проданных билетов, однако всего на 5-10 процентов. А если ты хочешь на 50, 80, 100 процентов, способ один - углубляйся!

Пункт 2. Система.

Если кто-то из вас хочет строить глубину и создать огромный бизнес, то нужно использовать систему. Без использования системы невозможно построить большие ноги. Я четко знаю, что NETWORK-21 работает. Нужно ценить эту возможность и быть откровенным с самим собой, независимо от того, каких результатов ты уже добился. Просто-напросто нужно понять и трезво посмотреть на то, что тот бизнес, который у каждого из нас есть, построила система, а не мы. То, что мы сейчас имеем, мы построили исключительно благодаря кассетам, мероприятиям, книгам. Если бы всего этого не было, мы были бы сейчас нигде. Существовали бы маленькие группки, которые пробовали бы распространять товар. Какой ты хочешь, чтобы у тебя был бизнес? Такой, какой он у тебя сейчас, или может быть кто-то хочет, чтобы у него в группе были изумруды и бриллианты. Если такие есть, то вам необходимо использовать систему и естественно ценить ее, ведь если мы не будем ценить систему, то у нас просто ничего не будет. Все, что ты сейчас имеешь, все это благодаря системе, независимо от того, какой у тебя сейчас бизнес. Что же я понимаю под тем, чтобы ценить и использовать систему? Несколько пунктов, которые нужно основательно понять.

Пункт А. Консультации.

Нельзя быстро построить глубину, если не понимаешь что такое консультация. Это нужно для того, чтобы постоянно происходил быстрый и постоянный обмен информацией между верхней и нижней линией. Если ты не консультируешься со своей верхней линией, то это значит, что ты перерезал себе путь и возможность построить большой бизнес. Как нужно консультироваться - об этом есть кассеты, и я не буду сейчас на этом задерживаться. В двух словах, это означает, что для консультации нужно иметь с собой чертеж своей группы, в котором должно быть записано, где человек проводит план-маркетинги, и когда он вступил.

Пункт В. Непересечение.

В этом пункте просто-напросто необходимо понять, что пересечение между линиями имеет убийственный характер. Пересечения надо бояться так, как боишься подхватить СПИД или заболеть раком. На этом пункте я хотел бы задержаться. Потому что большинство из вас не до конца понимают, что такое пересечение.

Представьте себе линию, это ваша спонсорская линия. Обмен информации по линии происходит так: информация от верхней линии движется вниз, а от нижней линии - вверх. В чем же состоит твоя задача? Твоя задача состоит в том, чтобы ты продвигал информацию, давал ей проходить через тебя как вверх, так и вниз. Таким образом, ты сможешь знать, кто постоянно консультируется с верхней линией, а кто нет. Как? Я сейчас расскажу. Когда проводишь консультации, он никогда не говорит: «Да, мы говорили об этом со своей верхней линией», или «завтра я обсужу это со своей верхней линией». Если ты встретишь такого человека, будь внимателен, следи за тем, чтобы через такого человека проходила информация вниз и вверх по линии.

Так что же такое параллельные линии? Это все, кто не относится к твоей верхней и нижней линии. Ты спросишь, как же происходит пересечение и почему это так страшно? Пересечения обычно происходят между двумя негативными людьми, или теми людьми, у которых не растет глубина и нет хорошего аттюда в группе. Зачастую такие люди обращаются за советом не к своему спонсору. Почему? Да потому, что он знает, что верхняя линия ему ответит, что и в прошлом и позапрошлом месяце ему говорили, что бизнес строится не так, как он это делает, и объясняли, как нужно это правильно сделать. Интерес верхней линии состоит в том, чтобы помочь твоему бизнесу быстро вырасти, а не в том, чтобы ты «поплакался спонсору в жилетку». И в таких ситуациях, это часто так бывает, люди вместо «жилетки» используют своих знакомых из параллельных линий. Вот это и называется пересечением. Что же происходит дальше. К примеру, один из них говорит:

-Привет, как дела.

-Ты знаешь, бывало и лучше.

-Да, и у меня бывали времена получше.

-Ты знаешь, у меня на группе не работает верхняя линия.

-И у тебя тоже?

И это продолжается до тех пор, пока они не расплачутся, потом не расцелуются и не решат бросить этот бизнес. И это еще не самая худшая форма пересечения. Другая форма пересечения происходит примерно так:

-Привет, как дела?

-У меня все хуже и хуже.

-А что у тебя произошло?

-Опять моя верхняя линия...

-А у меня верхняя линия просто замечательная. Если бы ты был у меня, знаешь как тебе было бы хорошо. Слушай, мы же взрослые люди, неужели мы не можем решить этот вопрос, чтобы ты был у меня.

Но самая плохая форма пересечения, это когда один человек начинает сеять сомнения и беспокойства в другом. Это дает такой же эффект, если бы в подшипник насыпали песка. И тогда все начинает рушиться. Я знаю гигантские группы, которые обанкротились из-за пересечения. Ты еще не боишься пересечения? Представь себе, что у тебя огромная группа и ты зарабатываешь большие деньги. И вдруг в твоей группе кто-то начинает пересекаться. Это все равно, что в твоём теле (представь себе, что твоя группа это твоё тело) образуется опухоль. Если ты её не заметишь - это большая проблема, а если заметишь и оставишь без внимания, то подумай, что станет с твоим организмом? Опухоль начинает расти, становится все больше и больше, распространяется на другие органы. Соответственно в твоей группе ухудшается атетюд. И заканчивается это разрушением всего твоего организма (всей твоей группы). Я видел множество таких групп. Но если рассматривать эту опухоль с точки зрения врача, что с ней необходимо сделать? Что делает врач, обнаружив опухоль? Он воспользуется любыми средствами, чтобы полностью уничтожить эту опухоль, чтобы даже маленький кусочек не остался в организме, из которого разовьётся новая опухоль. Так что, нужно бояться пересечения. Если раньше не боялся, то начни бояться прямо сейчас, иначе потом будет поздно. Я тебя предупредил. Однако, если сейчас рядом с тобой сидит кто-то из параллельной линии, это не значит, что надо вскочить и быстренько пересечь подальше. Это не пересечение, даже если он подойдет в перерыве к тебе и скажет: «Привет, как ты? Какой классный сегодня семинар». Но то уже пересечение, если кто-то скажет: «О, как длинно и утомительно говорил этот лектор». Если мне кто-то скажет, что его дела в бизнесе раньше были лучше, чем теперь, тогда я быстренько пожму ему руку и уйду со словами, что я надеюсь на то, что у него все снова будет хорошо. Потому что я знаю, что он скажет дальше. И я совершенно не хочу, чтобы меня заразили такой болезнью. Так что, ты можешь общаться с параллельными линиями, можешь воодушевлять их, но не говори с ними о бизнесе, во всяком случае, ни о чем плохом. Это необходимо для того, чтобы построить большой и глубокий бизнес. Я не призываю вас стать полицейскими в своих группах, чтобы вы

свели, с кем и как общается каждый человек в группе. Однако, ты должен первым понимать, что пересечение это очень опасно.

Пункт С. Построение.

Теперь я вам расскажу несколько слов о построении. Речь пойдет о том, чтобы ты понял, как правильно использовать систему.

Часто люди не понимают, для чего им нужно строить свою верхнюю линию. Они думают, что строить нужно только таких спонсоров, от которых они просто без ума. Построив свою верхнюю линию, ты даешь ей власть, чтобы она могла менять твою нижнюю линию. Именно для этого и необходимо построение. Но лучше всего построение работает тогда, когда оно искреннее, от чистого сердца.

Построение нужно уметь заслужить. Никто просто так тебя строить не будет. И нет более мерзкого чувства, когда кто-то приходит ко мне на консультацию и жалуется на то, что его нижняя линия не строит его образ спонсора, хотя он их этому учил. Я сразу знаю о чем здесь идет речь - о загнивающем атетюде. Речь идет о таком человеке, который хочет, чтобы делали его построение, не заслужив этого. Так что, если ты не хочешь, чтобы такое произошло с тобой - заслужи себе построение. Это нужно понять и тебе и твоим людям. И очень важно в построении, чтобы всегда говорить о людях только хорошее. И это же нужно применять и в жизни. Что ты говоришь своим детям о жене, что ты говоришь своей супруге о своих детях, что ты говоришь о своей теще людям? Да, мы часто шутим насчет тещ. Например, моя теща – это супер. А теперь будьте очень внимательны. Знайте, что если вы встретите такого человека, который говорит о своей верхней, нижней, параллельной линиях, о своей жене, теще, детях что-то плохое, то, как только вы повернетесь к нему спиной, то же самое он начнет говорить и про вас. Таким людям никогда нельзя доверять. Это не значит, что если вы знаете человека, который плохо говорит о своей теще, то он обязательно негативный человек. Нет, просто помни о построении. В третьем пункте я еще вернусь к этому.

Пункт D. Атетюд.

Следующее: ты должен иметь супер атетюд. Ты не должен сомневаться в своих верхней и нижней линиях. Ты не должен сомневаться и в себе. Как только ты засомневался в себе, как только ты засомневался в том, что твоя верхняя линия может принести тебе пользу, как только ты засомневался в системе, запомни, в эту же

минуту уменьшится углубление в твоей группе. Сомнений не должно быть. Цени и используй дополнительные средства, они помогут тебе избавиться от сомнений. Обложись книгами, заройся в кассеты и твой атетюд будет в безопасности. Об этом я уже говорил чуть-чуть, но еще раз могу вам сказать, что у нас не было бы такого бизнеса, если бы не было кассет и книг.

Пункт Е. Дополнительные средства.

Кассеты. Запомни: не важно сколько стоит кассета, и сколько их нужно, важно, что они вообще есть. Потому что без них у нас бы не было ничего. Не знаю, знаете ли вы, что на территории Венгрии Amway - это не единственная фирма, которая использует систему NETWORK-21. Слышали ли вы уже об этом? Не знаю, знаете ли вы, что и другие фирмы используют NETWORK-21. Возможно, они больше, чем мы, ценим те знания, которые есть на кассетах. Так что, кассеты очень важны в построении глубины. Знаете, на одной из кассет, Митч Сала рассказывает о том, что надо поменьше говорить впустую, а использовать кассеты. Если кто-то из партнеров у тебя что-нибудь спросит, ты не отвечай – просто засунь руку в карман или в сумку и скажи: «Очень хороший вопрос», и дай кассету. Если кто-то тебе скажет, что у него в глубине скоро начнется бизнес в Греции, затем из Греции бизнес перейдет в Египет, затем оттуда в Южную Америку, и одна нога вернется оттуда в Венгрию, и спросит, выгодно ему это или нет, то дай ему кассету, все равно какую. Ты спросишь почему? Потому что, когда он ее прослушает, про свой вопрос он уже забудет, а самое главное, что он ее точно прослушает. Он придет к тебе и скажет: «Здесь нет ничего, насчет моего вопроса, однако кассета неплохая». Тогда дай ему следующую кассету, ведь, если он задает тебе глупые вопросы, значит ему есть чему научиться с кассет. Однако, если кто-то спросит у тебя о приглашении, то об этом есть целая куча кассет. Я, например, запуская нового себе на фронт, сразу ему в руки даю кучу кассет, ведь кассеты для начинающего намного важнее, чем вступительный набор литературы. И естественно, я жду от начинающего, чтобы он подписался на кассетную программу NETWORK-21. Однако, я не требую от человека, чтобы он сразу купил все кассеты. Я также требую от человека, что если я всю энергию и все свое время вкладываю в него, то те кассеты, 20-30 штук, что я ему дал, он должен прослушать. Этого я требую. Но я себе представляю, если у тебя нет кассет, как тебе трудно запускать другого человека. У

меня совсем нет ни времени, ни энергии, чтобы сесть с новым человеком и рассказывать, как приглашать. Это попросту пустая трата времени. Ведь это все есть на кассетах. Однако, большинство людей не используют эти вспомогательные средства. Как говорит Митч Сала, они просто ладошкой пытаются забить гвоздь в стенку. А потом удивляются, что это медленно и больно. У некоторых есть проблема: они не могут пригласить достаточное количество людей. Это не проблема, проблема, если у тебя нет 10-15 контактных кассет. Если нет кассет, именно тогда у тебя на маркетингах будет мало людей. Кассеты, кассеты, кассеты. Раздай кассеты. Видеокассеты, они настолько результативны, что я даже не знаю, как работать без них. Конечно, если кто-то не верит в них и не использует, то, естественно, они не работают. Да, приходят иногда люди, которые говорят: «Это плохая кассета, одни проблемы с ней». Обычно проблема не с кассетой, а с этими людьми. Обычно у них с кассетами были другие проблемы. Они их просто не заказывали. У тех, кто постоянно слушает кассеты, много кассет и у них нет проблем с кассетами.

Книги. Чем больше у тебя бизнес, тем больше у тебя потребность в чтении. Если кто-то не читает достаточно книг, у него не будет большого бизнеса. И если ты не читаешь достаточно книг, то у тебя никогда не будет большого бизнеса, потому, что у тебя не будет достаточно знаний, чтобы стать лидером и руководить людьми. Используй книги, ведь с их помощью, как сказал Боб Эндрюс, ты растешь как лидер. Спокойно можешь даже одолжить книгу кому-нибудь. Огромное количество людей только благодаря книгам и кассетам попали в бизнес.

Мероприятия. Сейчас я перечислю несколько мероприятий, которые проводит твоя верхняя линия:

1. Маркетинг-план. Используй его для самообучения и старайся привести на него людей, чей авторитет и положение в обществе более на высоком уровне, чем твой. Пусть они «потягаются» авторитетом с твоим изумрудом или диамантом.

2. Встреча-запуск. На начальном уровне с тобой ее будет проводить твой 9-15-ти процентный спонсор.

3. BBS-семинар. Однодневный обучающий семинар, проводится раз в месяц. Выступающий имеет уровень минимум Бриллианта.

4. Week-end-семинар. Семинар-отдых. На этом семинаре, в течение 3-х дней получишь мотивацию, обучение, плюс отдых со своей линией.

5. Go Diamond-семинар. Семинар для людей, достигших минимум уровня прямого распространителя

6. Семинар зрелого стиля жизни. Минимальный уровень - изумруд.

Эти все мероприятия организованы для тебя твоей верхней линией. Все эти мероприятия ты обязан использовать для построения глубины. Используй их. Открытый план-маркетинг существует не только для того, чтобы приводить новых людей, но и для того, чтобы назначать вторую встречу. С кем ты беседуешь после открытого плана-маркетинга? С человеком, который уже работает в твоей группе, или с тем, кто только первый раз об этом слышит? Те, кто уже слышал маркетинг, это похоже на деревья, уже имеет кору, а новички - как молодые побеги. Открытый маркетинг-план используй для того, чтобы беседовать с молодыми побегами и листочками.

Пункт 3. Хочешь стать одним из тысячи?

Роберт Ангкасса, на одной из своих кассет говорит, что из тысячи людей только трое имеют шанс добиться успеха в этом бизнесе. В Америке провели статистический опрос и выяснилось, что 89 процентов людей уже знают, что такое Amway, т.е. толком они почти ничего не знают, а только слышали. Из 1000 людей - 7 процентов, т.е. 70 человек - уже слышали план-маркетинг, причем из них только 30 процентов слышали маркетинг дважды. Из тех людей, которые слышали дважды, 80 процентов вступают в бизнес, это уже 16 человек. Из этих 16-ти, 3 человека начинают работать. Остальные совершенно ничего не делают. И только один человек из трех, что серьезно начали работать, добивается успеха. Не знаю, воодушевляют ли тебя эти цифры. Давай рассмотрим, как тебе из этих троих стать одним. Все, кто находится здесь, уже в бизнесе. Что же делать дальше? Роберт Ангкасса сказал, что для того, чтобы стать бриллиантом, тебе необходимо перенять привычки бриллиантов:

1. Никогда не сдавайся. Это очень важно для построения глубины.

2. Все бриллианты - 100 процентные потребители, их не надо насильно переводить на продукты Amway, они пользуются всеми товарами. Это не такая уж и большая цена, чтобы не заплатить ее за успех. Я приведу в пример своего сына. Наша привычка - это то, что мы на 100 процентов пользуемся товарами Amway. Мой сын как-то спросил, почему мы не пользуемся той зубной пастой, которую

рекламируют по телевизору. Более того, он сказал, что будет чистить зубы только той пастой, которую видел по телевизору. Он сказал, что она теплая, не знаю, что он подразумевал под этим. Пришлось ему купить такую пасту, с фруктовым вкусом. Потом он спросил как-то меня, почему же мы с женой пользуемся только Glister-пастой. Ну я ему и ответил, что если пользоваться этой пастой, то она ввезет нас к Микки Маусу. Я ему показал по видео Диснейленда у моего ребенка появилась мечта: поехать к Микки Маусу. И он сказал мне, что если эта зубная паста отвезет его в Диснейленд, то он будет чистить зубы только этой пастой. Теперь если мой ребенок видит по телевизору какую-нибудь рекламу, он спрашивает меня: «Папа, а это отвезет меня в Диснейленд»? Я ему отвечаю: «Нет, все, что показывают по телевизору не поможет тебе поехать к Микки Маусу. К нему тебя может привезти только то, что есть у нас дома». И теперь, когда он видит товары других фирм в магазинах, или у нас дома, он у всех спрашивает: «Эй, это привезет тебя к Микки Маусу? Нет. Значит тебе не эти товары надо бы использовать». Дошло до такого, что у одной женщины на улице он спросил, ходит ли она на семинары и какой у нее уровень. 100 процентный потребитель - это привычка.

3. Ты должен иметь покупателей. И это привычка. К примеру, в прошлом месяце, я закрыл оборот 400 баллов. У меня есть покупатели.

4. В привычку бриллиантов также входит то, что они постоянно показывают план-маркетинга. Мне не надо заставлять себя проводить план-маркетинг, мне просто не хватает воздуха, если я их не провожу. Я уже прямо сейчас жду, когда же наконец я встану перед людьми, которых пригласили и расскажу им про возможность, которая может разорвать на части все их размеренные, обычные дни, поломать прежнее мышление, которая может помочь им открыть дверь в совершенно иной мир.

5. Теперь кассеты. Я слушаю кассеты постоянно: когда получается - днем, когда не получается, я все равно их слушаю, только ночью. Однажды, в самом начале своего бизнеса, я ехал домой, после встречи, которая так и не состоялась. Что же произошло? Меня пригласили прочитать план-маркетинг мои партнеры, но как это нередко бывает, приглашенные не пришли и мне оставалось только вернуться домой. Шел сильный дождь, который словно иголка проходил сквозь мою одежду. Я весь промок, пока добрался до своей машины. Плохая погода, неудавшийся день, ужасное настроение. В общем не буду рассказывать то, потому что вы и сами знаете, как это

бывает. Я ехал домой и просто не знал, что дальше делать: продолжать долбиться головой о бетонную стену, и дальше безрезультатно строя этот бизнес, или выбрать более простой путь и все бросить. Не знаю, что бы я тогда решил, ведь мое настроение было действительно ужасным, не попади мне на глаза кассета, которую мой спонсор дал мне за день до этого, а я так и не успел ее прослушать.

Что самое странное, я даже не помню теперь, как называлась эта кассета, которая дала мне силы не бросить этот бизнес. Помню единственную фразу. Я вставил кассету в магнитофон и знаете, как бывает на некоторых кассетах NETWORK-21, там заиграла музыка и громким голосом кто-то сказал: «Сегодня мы хотим вам представить бриллиантовых директов NETWORK-21...», - и дальше произнесли чьи-то имена, которые я не расслышал. Мне стало интересно, кто же мне будет рассказывать, как побороть ту бетонную стенку, которую я почти решил уже обойти. Я остановил машину и заглушил мотор. Было слышно только, как дождь барабанит по стеклу, и мимо мчатся по трассе машины. Я включил кассету заново и снова услышал: «Сегодня мы хотим вам представить бриллиантовых директов NETWORK-21 ...», - и я снова не расслышал их имена. Я тупо перематывал кассету и все пытался расслышать, кто такой этот человек, из-за которого я сижу под дождем в 100 километрах от дома и жду, что он мне что-то расскажет, что мне сможет помочь. Я был очень зол на кассету, на которой ничего толком не слышно, на дождь, который лился за окном моей старой машины, да-да и на старую машину, не знаю почему, наверное потому, что она была старая. Но у меня хватило тогда ума не выкинуть со злости кассету и включить ее снова. И вы знаете, в тот момент я услышал. Я услышал наконец имя того человека, который мне был так небезразличен, того, из-за которого не ехал домой, а сидел посреди пустынной дороги, имя человека, который поможет мне раздолбить эту стену, которая не дает мне добиться успеха в этом бизнесе. Я не знаю, поймете вы меня или нет, но я услышал: «Мы хотим вам представить бриллиантовых директов NETWORK-21:

Янош и Рейчел Деметер

Вот в чем было дело. Запомни, только ты можешь себе помочь. Себе и своей семье. Я летел домой, я открыл окно, постоянно ставил кассету и на том месте, где должны назвать имена выступающих кричал: БРИЛЛИАНТОВЫЕ ДИРЕКТЫ ЯНОШ И РЭЙЧЕЛ ДЕМЕТР, ЯНОШ И РЭЙЧЕЛ ДЕМЕТР... И за все, чего я добился в

этой жизни, я должен благодарить только себя, свою семью и систему NETWORK-21. Я чуть-чуть отвлекся, что ж, давайте продолжать.

6. Книги. Раньше мне надо было заставлять себя читать книги, а сейчас мне просто этого не хватает. Я сейчас уже читаю не только те книги, которые идут по программе. Не помню, на американской или австралийской программе была такая книга, которая называлась: «Проснись и мечтай». Эта книга произвела на меня неизгладимое впечатление. Запомни: чтение книг даст тебе возможность вырасти как лидеру и у тебя никогда не будет проблем со знаниями.

7. Мероприятия. Ты должен посещать все мероприятия. Они проводятся для тебя, для твоей группы, научись использовать их с выгодой для себя. Ты только представь себе, насколько сложнее было бы спонсировать и обучать людей, если не было бы семинаров, ОПМ, консультаций. Где, как не на семинаре, можно увидеть весь этот бизнес, проанализировать свои ошибки, избавиться от сомнений, получить новые знания. Может тебе это все не нужно? Возможно и так, я не буду спорить с тобой. Просто запомни одно: все эти мероприятия помогут тебе проспонсировать новых людей, обучить твоих партнеров, повести всю твою группу по дороге к успеху. Научись использовать семинары, пойми их незаменимость и эффективность, и ты незамедлительно увидишь результат: рост группы, повышение уровня знаний людей, их вдохновение и целеустремленность. И поверь моему опыту: работа с такой группой доставит тебе удовольствие.

Любой бриллиант посещает все мероприятия. Я посещаю все мероприятия, я просто не могу себя нормально чувствовать, если пропущу что-то. Я был на многих семинарах. Почему? Да меня просто неудержимо тянуло туда, для меня важно абсолютно все, что касается этого бизнеса. Вам надо определить, что для вас важнее. Я умею определить, что важнее для меня. Этот бизнес научил меня ставить акценты и теперь мне это очень помогает в жизни.

8. Командная игра. Без нее не только нельзя, а просто невозможно строить этот бизнес. Командная игра будет так же сильно влиять на твой бизнес, как и конкуренция на любой традиционный бизнес. Ты понимаешь о чем я говорю? Я привожу именно такой пример, потому что большинство людей привыкли мыслить традиционно. Согласитесь, очень легко представить, как сильно конкуренция влияет на традиционных бизнесменов. Поверь, командная игра также сильно может развить твой бизнес, как конкуренция - задавить

традиционный. Избавься от предрассудков и подозрительности, в твоём бизнесе нет конкурентов, а есть только партнеры. Обучай их, отдавай им свои силы и время, помогай им добиваться успеха, старайся, чтобы они стали лучше тебя. И если тебя, такого, будут во всем дублировать твои партнеры, то ты даже не можешь себе сейчас представить, какой это даст потрясающий результат: твоя группа разовьется настолько сильно и быстро, что ты даже не сможешь осознать, как это произошло. Запомни: ты и твои партнеры - одна команда, а бизнес AMWAY-это бизнес командной игры. Твой бизнес - твоя команда. Все очень просто: нет команды - нет бизнеса.

9. Ключевой человек. Я думаю, что все вы уже давно знаете, что нужно быть ключевым человеком. Но это знание многим из вас почему-то абсолютно не мешает не быть им. Мне очень интересно, есть ли хоть один человек в этом зале, который верит в то, что можно стать бриллиантом, не став перед этим ключевым человеком? Ни одного нет. Правильно. У бриллиантов просто привычка - быть ключевым человеком.

Как-то в Польше на Weekend семинаре, на котором было несколько тысяч человек, я спросил: кто хочет стать бриллиантом? Как вы думаете, какой был ответ? - все в зале подскочили, начали кричать. И я попросил остаться стоять 100% потребителей. Их пыл поугас. Затем я попросил остаться стоять тех, кто имеет покупателей. Опять сели люди. Я пошел дальше: кто проводит 15-30 ПМ, кто посещает все мероприятия, слушает кассеты, читает книги, кто является командным игроком. Затем я попросил выйти на сцену тех, кто остался стоять. Их пришло 30-40 человек. Я сказал им: можете не говорить своих имен, можете не говорить ничего, скажите только на каком уровне в бизнесе вы находитесь. Были серебряные, золотые, 18%, DD, и не было не одного, который был бы ниже 15%. И вас еще после этого нужно убеждать, что это работает? Конечно прекрасно что вы все приехали на этот семинар, не пожалели своих денег и времени, прекрасно и то, что вы уедете отсюда воодушевленными, готовыми работать, вы будете ехать обратно и обсуждать со своими спонсорами план работы, цели. Некоторые из вас получили на этом семинаре самое драгоценное - мечту Это все замечательно, вы для этого и приехали сюда, но почему некоторые из вас не приедут на следующий семинар? Почему некоторые из вас на следующем семинаре опять так и не выйдут на сцену? Ведь ты властелин своей судьбы, ведь ты можешь сделать то, чего добились люди, которых ты сегодня

видел, выступления которых ты слушал и записывал. Почему ты это все записываешь? Только потому, что тебе так посоветовал это сделать твой спонсор? Или все-таки все, что сегодня говорилось, действительно важно для тебя»? Определись. Ты даже не можешь себе представить, какое множество людей могут помочь тебе в этом бизнесе. Но главное - определиться, решить чего ты хочешь для себя от этого бизнеса, найти свою мечту-это ты должен сделать сам.

Запомни: тогда, и только тогда ты добьешься успеха в этом бизнесе, когда то, что ты получил сегодня здесь ты будешь максимально применять. Ты должен это сделать, не для меня - для себя. Может ты приехал на этот семинар только потому, что тебе невыносимо надоело слушать от своего спонсора по сто раз то, что тебе надо стать ключевым человеком. Может ты надеялся на то, что тебе здесь этого не скажут? Может ты надеялся, что NETWORK-21 в корне изменился и требования твоего спонсора просто устарели? Ты ошибся. Тебе нужно стать ключевым человеком, И тогда твой успех гарантирован. Никогда не сдавайся. Если ты еще не ключевой человек - становись им, становись как можно быстрее, цени свое время - оно драгоценно. Если ты не станешь ключевым, ты не построишь глубину. Главное в глубине - дубликация. Если ты не ключевой, что же тогда дублицировать?

10. Цели. Тебе нужно научиться намечать цели, чтобы стать одним из тех троих. Нужно уметь работать над целями. Какие цели у тебя должны быть:

а) долгосрочные цели: это то, чего тебе нужно добиться за этот год, что нужно успеть сделать до Weekend-семинара...

б) краткосрочные цели: это то, что нужно сделать сегодня, план работы на завтра и т.д.

Тебе нужно знать, что ты будешь делать в ближайшие часы, в эту минуту. Поэтому большинство людей никуда не идут, у них просто нет понятия куда им надо направляться. Люди по всему миру куда-то спешат, у них в блокнотах записи телефонов, встреч, но они не имеют никакой конкретно сформулированной цели. Они работают в воздухе.

Так они некуда не могут прийти. Они работают как мулы, но не приходят ни к чему, ничего не добиваются, потому что у них нет направления, которое указало бы им куда их приведут все эти усилия. Ты хочешь стать успешным? У тебя есть цель? Прекрасно, тогда тебе осталось только правильно выбрать путь. Знаете, это как в спорте есть старт и финиш, чтобы успешно добраться до финиша, нужно

правильно стартовать и бежать в нужном направлении. Если ты выберешь неправильное направление, то как бы ты не бежал, какие бы нечеловеческие усилия ты не делал, ты все равно не добьешься ничего. Кубок победителя достанется тому, кто стартовал в правильном направлении, даже если он бежал намного медленнее тебя.

Откуда ты можешь знать, что тебе надо сделать сегодня, если у тебя нет цели, намеченной на будущее? Не говорите, что вы не знали об этом, вы слышали об этом уже тысячи раз. Сядьте, наметьте свои цели, стратегию работы, напишите, я еще раз повторяю напишите, что вы должны сделать сегодня: через час, через два, через несколько минут. К примеру, сегодняшняя цель раздать 5 визитных карточек, 5 контактных кассет и одну видеокассету. Это моя сегодняшняя цель. Я не лягу спать до тех пор, пока ее не сделаю. Даже пускай сегодняшний день для меня продлится 48 часов, я все равно не лягу, пока не выполню всего намеченного, потому, что мои долгосрочные и краткосрочные цели неразрывно взаимосвязаны между собой. И поэтому, если я не выполню свои сегодняшние цели, то я не успею добиться того, что я наметил на будущее. Тебе просто необходим порядок и дисциплина. Оглянитесь вокруг, огромное количество людей курит (или попросту сжигают деньги и пропускают их дым через свои легкие). Не очень привлекательное занятие. Я хочу тебе сказать: если ты сможешь прямо сейчас бросить курить, то ты сможешь стать и бриллиантом. Все зависит от твоей дисциплины. Если ты сейчас не можешь выкинуть эту сигарету, то тогда ты просто не сможешь организованно реализовать свои планы и стать бриллиантом. Точно также и с теми людьми, кто хочет похудеть. Ты каждое утро, проснувшись и подойдя к зеркалу, видишь свои лишние килограммы. У тебя портится настроение, но это почему-то не мешает тебе плотно ужинать каждый вечер и думать, что с завтрашнего дня ты обязательно начнешь сбрасывать лишний вес. Как сказал Боб Эндрюс, ты не сможешь строить этот бизнес и при этом таскать на себе пару десятков лишних килограммов, у тебя просто не хватит энергии на это. Так что если у тебя не хватает терпения и дисциплины для того чтобы похудеть, то тебе никогда не стать бриллиантом. Многим нужно бросить курить, чтобы доказать себе, что он может построить этот бизнес.

Если у тебя есть цель-работай над ней. Джим Дорнан так говорит об этом: «Нам в этом бизнесе нужны звери: но не коровы, а львы». Я хочу тебе сказать, что не так уж и сложно стать одним из тысячи. Ты

хоть представляешь, как ты будешь жить, когда сделаешь это. Наверное нет, если бы представлял, то давно уже сделал бы.

Пункт 4. Скорость построения глубины.

Для того, чтобы построение глубины было быстрым и результативным, тебе необходимо проводить 20-30 показов плана-маркетинга ежемесячно. Если ты проводишь меньше маркетингов, то я скажу тебе честно, даже не мечтай строить нормальную глубину. Самое большое, чего ты сможешь добиться - это построить серебряный клуб. Спонсор тебе говорил не один раз: 15-30 маркетингов в месяц. Почему именно 15? 15-это минимум. Просто мы, люди, так устроены: постоянно намечаем себе минимальные цели. Бросьте этим заниматься. 20, 30 или больше маркетингов, вот какие цели на месяц надо себе ставить. Я скажу вам только одно: все успешные люди в этом бизнесе начинали с того, что читали не меньше 30 планов-маркетингов в месяц. И запомни, 50% маркетингов, которые ты проводишь, должны быть групповыми. Один на один тоже важно, многие так начинают, но постарайся и проводи групповые встречи.

Пункт 5. Фронт: 5 или 25.

Если хочешь построить сильные ноги, то тебе нужна основа, откуда их растить. Твои ноги природа почему-то сделала так, что они растут не из корней волос. В дополнение ко всему остальному природа наделила тебя головой, которая нужна не только для того, чтобы было откуда расти твоим волосам, но и для того, чтобы мыслить. А теперь давайте попробуем все вместе просто логически подумать. Я сейчас буду задавать вам вопросы, а вы сами себе на них отвечайте:

1. Почему у стула четыре ножки, а не две?

2. Почему ты дополнительно строишь Amway, а не работаешь только на основной работе?

3. Почему ты хочешь стать бриллиантом, а не просто директом?

Ну что, ты уже понял, что я имею в виду? Да-да я думаю, что понял. Стабильность! Вот чего все мы хотим добиться: стабильности и независимости. Неужели ты не хочешь когда-нибудь иметь стабильный бизнес и быть независимым? Если хочешь, тогда хватит заниматься ерундой, «цацкаясь» с двумя партнерами на фронте и оберегая их как курица-наседка своих цыплят. Дай им кассеты, книги, отвези их на семинар и скажи им: «Станьте бриллиантами, вы ведь уже имеете представление, как это делать. А если это за вас буду делать

я, то бриллиантом стану тоже я. Так что вперед, вы можете это сделать». Так им и скажи. А завтра иди и спонсируй новых 20-25 человек на фронт. Иначе ты всю свою жизнь проживешь в зависимости у своих партнеров, своего начальника на работе, у своего страха, который не дает тебе стать свободным человеком. И еще я хочу, чтобы ты знал, что ты будешь намного больше зарабатывать, если будет расти твоя ширина. Я знаю множество людей, которые имеют очень глубокую одну ногу и не зарабатывают больших денег. Ты, наверное слышал такие имена, как Джим Дорнан, Боб Эндрюс, Питер Кокс, Митч Сала. А знаешь ли ты, что прежде чем найти своего первого директа, Джим Дорнан проспонсировал 100 человек, Боб Эндрюс имел 70 людей на фронте, Питер Кокс 48 человек, Митч Сала - 70. Я в первые 3 месяца расширился на 25, теперь из них в моей группе осталось максимум 10 человек, но и сейчас имею 25 по ширине. Так что 20-25 человек на фронт как можно быстрее.

Пункт 6. 20, 12, 8, 3.

Этот пункт также касается построения глубины. Я думаю, что все вы уже слышали эти цифры. Из 20-ти людей есть трое с которыми можно стартовать. Я думаю, что ты понимаешь, что чем быстрее ты будешь расширять свою линию фронта, тем быстрее ты найдешь этих троих. Мне бы хотелось сказать тебе, что эти цифры также работают и на глубине: тебе нужно опуститься на 20 уровней, чтобы найти тех троих, с которыми ты будешь работать. Поверь мне - это работает - 20, 12, 8, 3. Не говорите так: я уже 10 человек нашел, значит у меня уже должно быть 1,5 человека, с которыми можно работать. Нет, это не закон. Ты можешь спонсировать 20 человек, а у тебя еще нет тех трех. Если ты уже имеешь на фронте 30-40 человек, а у тебя еще нет той ноги, которая расширяется и углубляется, тогда спонсируй быстро еще и еще. Если у тебя есть фронт 40 человек и у тебя уже есть те люди - не останавливайся. Тем более не останавливайся, если у тебя нет тех трех ног. Никогда не говори: «О, я уже нашел того человека! Он будет быстро расти!» Откуда ты знаешь? Никогда не определяй, кто будет расти, а кто нет, ты просто смотри, как он растет, быстро или нет. Не то важно, кто что говорит, а то важно, кто что делает. Ничего не зависит от того, как у него подвешен язык или какого размера у него рот, ничего не зависит от того насколько грандиозны его планы. Важно то, что он делает, как он воплощает в жизнь свои планы. Если одна нога быстро растет, только тогда это означает, что

ты нашел этого одного.

Для того, чтобы построить глубину, нужны терпение, выдержка и работа.

Пункт 7. Доход из глубины и ширины.

Из глубины в долгосрочном бизнесе, ты будешь зарабатывать намного больше денег, чем из ширины. Не о том идет речь, что глубина обеспечивает стабильность, а еще о том, что глубина - это большие деньги. Фронт дает тебе доход на короткое время, а глубина - на долгое, но очень важно быстро иметь деньги из фронта. Посчитай, что для тебя на начальном этапе в бизнесе выгодней: оборот в 2400 баллов, которые составляют 12 3%-х групп, или 2400 баллов из двух ног - одна 3%-ая и одна 2000 баллов. Я думаю ты понял, где ты больше заработаешь. Почему же у тебя до сих пор 3-5 человек по фронту. Надо расширяться, но большие деньги пойдут из глубины, не сразу, надо сделать 30, 40, 80 уровней глубины, чтобы получить эти деньги.

Пункт 8. Стабильность глубины

Об этом я уже говорил, что из глубины идет стабильный оборот. Я думаю, что вы знаете и уже применяли такую вещь: когда наступает конец месяца, вы говорите своему самому «глубокому» человеку, что ему надо еще 200 баллов, чтобы он стал 9%, а человеку над ним - 400, чтобы стать 12% и т.д. Это колоссально увеличивает оборот до самого верха. Я видел, как за несколько дней, таким способом, группа делает 3000 баллов. Чем глубже нога, тем эффективней бизнес и больше доход.

Пункт 9. Как удерживать человека в группе

Для того чтобы удержать человека в группе надо быстро построить под ним глубину, чтобы ему было, что терять. Если ты за два месяцастроишь ему хотя бы 10 человек в глубине, тогда он задумается: отдать ли ему пакет для начинающих, чтобы получить обратно свои деньги.

Так что делай так, чтобы люди чувствовали, что им есть, что терять.

Пункт 10. Ежемесячно 4 углубления.

Представьте себе, что вы пауки и хотите поймать мух. Паутина-это территория, где ты работаешь. Чем меньше паутина, тем меньше

вероятность, что в нее влетит муха. Увеличивай площадь паутины, я думаю ты знаешь почему так надо делать. У твоего бизнеса есть поверхность, в которой два направления - ширина и глубина. Чем больше ты увеличиваешь поверхность своего бизнеса, своей группы, тем больше вероятность вступления новых людей. Еще очень важно, чтобы ты быстро строил поверхность своего бизнеса. Медленно - этого не достаточно. Если кто-то приходит ко мне и рисует так свою ногу:



Это не построение глубины. Так что если у тебя с такой скоростью растет группа, то не удивляйся, что у тебя есть глубина, но нет работы в этой группе. Необходимо, чтобы построение глубины шло быстро. Чем быстрее строится глубина, тем большую поверхность занимает твой бизнес. И таким способом группа за несколько месяцев может стать 21%-ной. Какая же необходима скорость - 4 углубления в месяц. Значит одно углубление в неделю.

Минимум в месяц должно происходить два углубления. Если в месяц не происходит два углубления, то либо человек просто не знает, как это делается, или он не хочет этого делать. Если нет двух

углублений, тогда нажмите на звонок паники. Ваш оборот остановится. Как только остановится углубление, в ту же минуту быстро думай, что не так сделал? Как сделал? С кем сделал? Почему так? Все проверь: атетюд, кто что делает, все-все проверь в ту же минуту! Ясно?

Я бы мог более конкретно рассказать, но не стану, я думаю вы понимаете о чем идет речь. Самое главное, чтобы вы увеличивали площадь своей сети.

Пункт 11. Твоя уверенность.

Твоя уверенность в себе растет точно также, как растет твоя ширина и глубина. Так что если ты слабо уверен в себе - быстренько расширайся и углубляйся. Твоя уверенность в себе растет также прямо пропорционально бонусу. Хотелось бы тебе напомнить предыдущий пункт: 4 углубления в месяц. Тем более глубина работает более просто и эффективно, чем ширина потому, что если углубление происходит на 4 уровня, воодушевляются несколько людей, а твой фронт воодушевляет только тебя.

Пункт 12. Что важнее: глубина или ширина.

Глубина нужна не для того, чтобы ты прятался от ширины. Часто люди говорят так: «Ты что! Я же работаю в глубине, у меня же просто нет времени, чтобы еще и спонсировать кого-то на фронт». Ширина также не для того, чтобы прятаться от глубины. Можно услышать и такое: «Я сейчас расширяюсь и не могу заниматься глубиной». Или: «Мне сейчас надо только расширяться, а то моя одна нога заберет все мои деньги!» Это самая большая глупость, какую только можно услышать! Радуйся, что у тебя есть эта нога, всю свою энергию вложи в нее, и вместе с этим расширяйся.

Пункт 13. С кем работать в глубине?

С тем работай в глубине, с кем ты хочешь и чувствуешь, что это будет результативная работа. Абсолютно не имеет значения, что говорит его верхняя линия, как она к этому относится, ты имеешь полное право работать с тем человеком, с которым ты хочешь работать. Никто в группе не имеет права запретить тебе это сделать. Это твоя группа, это твоя глубина. Если кто-то что-нибудь имеет против твоей работы в глубине, ты должен обойти этого человека, как болезнь и продолжать работать по своему усмотрению, иначе ты можешь

потерять всю ногу. Знай: человек, который не консультируется со своей верхней линией, никогда не будет иметь долгосрочного бизнеса. Если ты наткнешься в своей группе на человека, который «прячет» от тебя свою группу (твою глубину), то я советую тебе без церемоний поставить этого человека на место, ведь это твоя глубина и ты больше, чем кто-либо другой потратил на нее силы и время. И запомни, что у такого человека не будет бизнеса. У этого человека просто-напросто развилась «гипертрофированная клептомания» на людей, и ему надо лечиться, а не строить бизнес Amway.

Пункт 14. Что ты сделал.

Мне хотелось, чтобы вы обратили особое внимание на этот пункт. Пусть он постоянно будет у вас в голове. Это основа бизнеса. Если ты не расширяешься и не углубляешься, если ты не читаешь план-маркетингов, если ты не ключевой человек, или изо всех сил не стремишься стать им-это значит, что ты не делаешь ничего. Это значит, что ты не сделал абсолютно ничего во имя своего будущего. Максимум, что ты сделал из того, что мог сделать - ты сделал такой бизнес, который у тебя есть. Если ты не расширяешься и не углубляешься, то что ты вообще делаешь в этом бизнесе. Зачем ты едешь на семинары, если вернувшись с них ты также продолжаешь заниматься ничем. Зачем ты тратишь свои деньги и время своего спонсора? Зачем ты внушаешь самому себе, что ты что-то делаешь или начнешь делать в более подходящее время? Сделай первый шаг прямо сейчас. Возьми, наконец, на себя ответственность перед теми людьми, которые идут за тобой. Ведь если ты даже не знаешь чего ты хочешь и куда ты идешь, то запомни, они идут туда же. Направь всю свою энергию на расширение и углубление и всегда думай так: поможет ли то, что я делаю в данный момент для осуществления моей мечты в будущем, если нет, то все что делаешь - все это впустую.

И напоследок мне хотелось бы открыть вам секрет успеха. Отчего зависит твой успех? Ты постоянно, на каждом семинаре слышишь такие слова: «Ты можешь это сделать! В этом бизнесе нет ничего сложного, все очень просто». И ты думаешь: если все настолько просто, то почему же у меня ничего не получается? В твои мысли закрадываются сомнения. Они разрушают твой бизнес, который так и не успел набрать силу. Сомнения страшны, это первый враг твоего бизнеса, не давай им победить себя. Я открою тебе секрет успеха, но сначала ответь сам себе на один вопрос: что сложного в том, чтобы

сфокусироваться на мечте, написать список, проводить 30 маркетингов в месяц, ходить на повторные встречи, консультироваться, не пересекаться, слушать кассеты, читать книги, посещать мероприятия, быть 100%-м потребителем, проводить презентации товара, быть командным игроком? Заметь, что ни один из этих пунктов сам по себе не сложен. Но пойми, сейчас я не говорю сдельно о каждом из этих пунктов, сейчас я говорю о том, что секрет этого бизнеса в неразрывности этих пунктов. Вот из чего состоит успех. А теперь иди и добейся его.

Удачи тебе.