

Ричард Роббинс
ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ
Руководство пользователю

1. Постановка цели — залог успеха.

Люди, достигающие успеха - это люди, ставящие перед собой цели. Оптимальные периоды планирования - это 3 месяца и 3 года. Какой работой Вы будете заниматься в течение 3 лет, начиная с настоящего момента? Где Вы будете работать? Что Вам необходимо для достижения целей Вашей карьеры? Нужно ли Вам изучать стратегию бизнеса, маркетинг, финансы, пенсионные фонды, человеческие способности? И, наконец, почему Вы хотите достичь этих целей в своей карьере? Чего Вы, действительно, хотите в жизни? Это красивый дом, машина, яхта, лучшее здоровье, счастливая семья, стоящие цели, потрясающее чувство материального благосостояния?

Очень немногие люди ставят перед собой цели. Те, кто делает это, достигают успеха. Помните, что достижение цели происходит автоматически, но Вы должны очень упорно работать, чтобы поставить перед собой определенные цели. Вашей задачей № 1 должна стать постановка первоочередной цели. .

2. Детерминанты Успеха

Ваш успех зависит от части от Ваших знаний, способностей и Ваших позиций. Знания и способности на 15% обеспечивают успех. Отношение к делу намного более важно. Оно обеспечивает 85% успеха. Мы должны признать, что наше место в жизни является прямым результатом наших знаний, способностей и наших позиций. Если через три года Вы хотите быть где-либо еще, Вам надо начать работать над своими знаниями, способностями и отношением к делу. Почему так много людей много-много лет занимаются нелюбимой работой, которую они считают несоответствующей и не дающей никакой отдачи? Ответ один - они перестали учиться, и они придерживаются все тех же позиций, которые привели их на эту работу. Даже упорный труд недостаточен. Чем больше Вы занимаетесь своим делом, тем больше Вы извлечете пользы из того, чем Вы обладаете. Упорно работая только над тем, чем Вы заняты в данный момент, Вы не достигнете успеха в будущем. Если через три года Вы

хотите получить желаемую работу, Вам нужно изменить свою позицию, свое отношение к этой цели. Принятие правильной ментальной позиции коренным образом и очень быстро увеличит Ваши шансы на успех. Позиции, установки могут быть изменены в считанные секунды.

3. Перестаньте сдерживать себя

Многие из нас полагают, что для того, чтобы Вам сопутствовал успех, Вы должны быть умны, иметь прекрасное образование, хорошо выглядеть, быть удачливым, привлекательным и иметь большие связи. Эти факторы изучались на протяжении многих лет и признаны ничего не имеющими общего с успехом вообще и с успехом в бизнесе в частности.

4. Составляющие успеха

На протяжении столетий великие философы утверждали, что нам необходимо спокойствие духа. Это обеспечивается здоровьем и энергией, любовными отношениями, финансовой свободой, самопознанием и самосовершенствованием. Что Вы больше всего цените в жизни? Деньги? Здоровье? Преследование стоящих целей? В постановке целей Вам поможет знание того, кто Вы есть на самом деле и того, что для Вас важно.

5. Первый шаг к успеху

Первым шагом является обеспечение 100% ответственности за свое здоровье. Возьмите на себя стопроцентную ответственность за свое здоровье, за состояние своей эмоциональной жизни, за количество заработанных Вами денег, за достижение важных для Вас целей, за выяснение того, кто Вы есть и чего хотите, а также за глубокое чувство удовлетворения от своей жизни. Все удачливые люди несут ответственность за самих себя. Если Вы примете на себя все это. Вы будете под контролем. Вот почему люди всегда говорили, что человек является хозяином своей судьбы.

Поскольку Ваш успех зависит от знаний, способностей и личной позиции. Вы должны понимать, что Вы сами можете научиться всему, чему только захотите, и занять любую позицию. Хотите Вы этого или нет. Вы хозяин своей судьбы.

6. Итак, что же мне мешает

Всем нам не удается до конца раскрыть свой жизненный потенциал из-за самоограничения, отрицательных эмоций или, возможно, глупых ошибок. Будучи детьми, мы совершенно безответственны. Взрослея, мы вынуждены осуществить этот переход к возложению на себя стопроцентной ответственности за свое состояние. Очень немногие способны на этот “скачок”. Мы думаем, что мы не можем плавать, кататься на велосипеде, не умеем торговать, проводить презентации, не можем развивать свои человеческие способности, учиться стратегии, мы считаем, что не можем овладеть маркетингом, финансовыми вопросами и т.д. Это все простые примеры неуверенности в себе. Проверьте свои представления о самом себе. Они не основаны на реальности. Они основаны на всякого рода странных идеях, поселившихся в Ваших умах в течение многих лет. Вы можете изменить свои представления сейчас же, если Вы того хотите. Ничто так не мешает нам, как отрицательные эмоции. Большинство людей занимает очень негативную позицию. Все мы виним других за наше состояние. Вина лежит в основе большого процента жизненных неудач. Пока Вы вините кого-то другого в своем состоянии. Вы останетесь таким, как Вы есть. Другими отрицательными эмоциями являются - чувство вины, чувство “не заслуженности”, боязни неудач, беспокойства, ревности, жалости к самому себе и т.д. К сожалению, нам мешают целых 51 отрицательная эмоция. Сконцентрируйтесь на положительных эмоциях, готовности принять ответственность, восхищение, энтузиазм, позитивные надежды, любовь, радость. Жизнь полна возможностей, если Вы в это верите. Почему же Вы упустили так много возможностей?

Иногда на нашем пути стоит преграда, например, такая, как сдача экзамена. Если только в этом дело, тогда “обрушьтесь” на это препятствие, пока оно не превратилось в ничто.

7. Ментальные законы, гарантирующие успех

Закон веры - говорит о том, что мы всегда поступаем в соответствии с нашими надеждами, нашей верой. О себе Вы можете думать все, что хотите. Вы можете верить в то, что Вы можете торговать, обеспечивать руководство, проводить презентации, изучить маркетинг, стратегию, финансы, человеческие способности и т.д.

Закон контроля - мы счастливы настолько, насколько чувствуем контроль над собственной жизнью. Возьмите на себя 100% ответственность за самого себя и, таким образом, обеспечите себе 100% контроль над собственной жизнью.

Закон причины и следствия - ничего не происходит просто так. Все происходит по какой-либо причине. Самое важное в этом законе, это то, что мысли являются причинами, а условия - следствием. Если Вы хотите, чтобы в Вашей жизни изменилось что-то, подумайте над этим. Сконцентрируйте на этом свое внимание. Если Вы будете об этом думать, это случится.

Закон ожидания - в жизни мы получаем то, чего ждем. Мы не получаем то, чего хотим, а то - чего ожидаем. Вы можете надеяться на все, чего хотите. Чем богаче ваши ожидания, тем более позитивна ваша позиция. Ожидания влияют на результаты.

Закон притяжения - мы автоматически притягиваем к себе людей и обстоятельства, соответствующие нашим основным представлениям. Если Вы сосредоточитесь на том, чего хотите, Вы приближаете к себе тех, кто может Вам помочь. К сожалению, если Вы концентрируете свое внимание на том, чего не хотите, закон притяжения все равно работает. Не думайте о наркотиках, безработице, бедности и т.д.

Закон соответствия - говорит о том, что окружающий нас мир является отражением того, что происходит внутри нас. Если поверите в то, что жизнь полна возможностей, Вы найдете эти возможности в своем распоряжении. Если Вы верите в то, что жизнь скучна и неинтересна, это как раз то, что Вы увидите вокруг. Самое главное в этом законе — это то, что Вы должны достигнуть внутреннего успеха перед тем, как преуспеть внешне.

Мысленно представляйте... ощутите себя в этой работе, зарабатывающим через три года эту сумму денег. Это называется умственной репетицией. Ощутите... представьте, как хорошо Вы будете себя чувствовать, если все это у Вас будет.

Утверждайте... я уже сейчас занимаюсь этой работой и зарабатываю эти деньги на этой ступени бизнеса.

Слова “я есть” очень сильно действуют на подсознание. Всего лишь повторите себе хорошие вещи о самом себе, например, я умею хорошо торговать, я хороший руководитель, я не курю, я вешу 10 стоунов 12 фунтов, я хороший босс, я прекрасный любовник, я

успешно занимаюсь маркетингом, изучением стратегии, социального опыта, презентаций. Пусть эти посылки войдут в Ваше подсознание.

Закон концентрации - еще один ментальный закон, гласящий, что все, на чем мы концентрируем свое внимание, начинает в действительности расти. Сконцентрируйте свое внимание на целях, поскольку это приближает к Вам Вашу цель,

Закон замещения - в течение определенного времени умом может овладевать лишь одна идея. Вы все да можете заменить негативную мысль позитивной. Когда Вы страдаете от негативных эмоций, прогоните их, сосредотачиваясь на своих целях.

Закон привычки - 80% всего того, что мы делаем - есть привычка. Пусть Вашей привычкой станет принятие позитивного отношения к действительности.

Закон экспрессии - по моему мнению, самый важный из всех. Он говорит о том, что все имеет значение, все, что "вбито" Вам в голову, влияет на Вас. Перестаньте смотреть телевизор, читать газеты, играть в карты, сваливать все на недостаток времени. Читайте одну книгу в месяц, занимайтесь в течение года на четырех курсах, слушайте служебные материалы в машине, заключайте союз с "выдающимся умом". Простое времяпровождение с симпатичными Вам людьми сделает Вас похожим на них. Помните; что все имеет значение. К сожалению, если Вы проводите время в компании алкоголиков и лоботрясов, закон продолжает действовать!

Закон неполной компенсации - нам всегда воздается по заслугам. Для того чтобы выжить. Вы работаете с девяти до пяти, а чтобы достичь успеха нужно начинать работу до девяти и заканчивать после пяти.

Помните, что Вы любите своих потребителей, и что Вы всегда делаете немного больше, чем положено. Вы всегда делаете что-то сверх того, что положено, когда сделка завершена, Вы должны делать это, потому что это очень тяжело, делать работу, не получая за нее вознаграждения. Все удачливые люди всегда делают что-то сверх положенного и не получают за это денег.

Закон подсознательной деятельности - подсознание работает всегда. Пусть в Вашем подсознании мысли всегда работают на Вас, когда Вы задремали, когда Вы играете в сквош или занимаетесь чем-то другим.

8. Выработайте правильную умственную позицию

85% успеха зависит от позиций, но откуда они берутся? Они являются результатом ожиданий. Если Вы ждете от жизни приятных приключений, у Вас правильная позиция. Из закона ожиданий мы знаем, что мы получим то, что мы ждем от жизни. Твердо верьте в то, что Вас поддерживают, повысят Вам жалование, верьте в то, что Вы достигнете своих целей.

Откуда берутся ожидания? Они - результат наших надежд. Если мы верим, что мы можем торговать, осуществлять руководство достигать цели, учиться маркетингу, финансам, овладевать человеческим опытом и т.д., это приводит к позитивным ожиданиям, ведущим к позитивным позициям.

Из закона веры мы знаем, что ведем себя сообразно нашим надеждам, нашей вере, поэтому важно поверить, что Вы можете плавать, кататься на велосипеде, торговать, достичь успеха, своих целей и т.д. Мы должны работать над ожиданиями, которые нас в чем-то ограничивают. Чтобы достичь успеха, нужно разобраться в своих надеждах относительно себя. Позитивные ожидания ведут к правильной позиции. К позитивным эмоциям относятся радость, восхищение, энтузиазм, готовность принятия на себя ответственности и т.д.

Начинайте свой день в хорошем расположении духа, за чтением, которое заставит Вас прекрасно себя чувствовать и сосредоточиться на своих целях. В течение дня смотрите на фотографии машины, дома, любящей семьи, которые Вы хотели бы иметь. Это создает ясные образы. В конце дня скажите самому себе: "Завтра будет потрясающий день, я с нетерпением жду его".

Победители ищут выход из ситуаций, неудачники - того, кого можно во всем обвинить.

9. Мнение о самом себе

Ваше представление о себе является букетом Ваших надежд Вы видите себя игроком в сквош, любовником, другом, служащим и т.д. У Вас также свое представление об уровне доходов. Вы не можете получить больше или меньше 10% от той суммы, на которую рассчитываете. Ваши надежды определяют многое из того, что происходит в Вашей жизни, они формируют Ваши ожидания. Вашу

позицию, а она, в свою очередь, определяет 85% успеха Частью Вашего суждения о себе самом является Ваш уровень самооценки. Это то, насколько Вы считаете себя ценным человеком. Это то, насколько Вы себя любите. Помните о том, что Вы очень ценный человек. Все люди, достигшие успеха, верят в это. Они считают себя не выше, не ниже остальных людей.

10. Решите добиться успеха

Вы достигнете всего, чего хотите; если;

1. Поставите себе это как цель.

2. Решите заранее заплатить необходимую цену. Этой ценой будет совершенствование Ваших знаний опыта и изменение позиций.

11. Найдите область, в которой Вы достигли совершенства

Ум — это линия поведения. Это не коэффициент умственного развития. Коэффициент умственного развития определяет Ваши словесные и математические способности. К другим умственным способностям относятся артистические, технические и общественные способности. В бизнесе чрезвычайно важны интуитивные и общественные знания.

Пусть Вашей задачей № 1 станет задача поиска совершенства. Вы будете счастливы только тогда, когда Вы будете заниматься любимым делом. Помните, что требуется около 20 лет, чтобы достичь успеха. Изучение жизни миллионеров показало, что более 80% из них для достижения финансовой независимости более 20 лет были заняты поиском своей области совершенства.

12. Временное управление

Временное управление определяет последовательность событий. Никогда не оправдывайтесь нехваткой времени. Для всех сутки состоят из 24 часов. Разница между победителями и неудачниками состоит в том, как они используют свое время. Если Вам не удается что-либо выполнить, это происходит из-за того, что:

1. Вам не удалось сделать из этого цель.

2. Вы заранее не заплатили необходимую цену.

Это не потому, что у Вас не было времени. Организуйте свои дела по принципу А, В, С, D, Е... Например “D” - делегат. “Е” -

исключение. “А” - то, что должно быть сделано сегодня. “В” - не будет достигнуто, пока не будет завершена работа над ... и т.д.

В конце дня наметьте 3 дела на завтра. Это заставляет постоянно работать подсознание.

13. Постановка цели

Сосредоточьтесь на 12 вопросах, относящихся к постановке цели. В конечном итоге Вы сможете определить Ваши области совершенства и поставить перед собой определенные цели.

14. Достижение цели

Хорошей новостью является то, что достижение цели происходит автоматически. Продолжайте работу над упражнениями, выработкой представления о работе, которую Вы хотите иметь через три года, о том, сколько денег Вы намерены зарабатывать, где Вы будете работать и т.д.

Сконцентрируйтесь на изучении опыта и принятии правильной позиции. Сосредоточьтесь на понимании того, почему Вы хотите овладеть именно этими навыками и достичь в своей карьере тех целей, которые помогут Вам достичь всего, что Вы ждете в жизни. Вы действительно сможете быть тем, кем хотите, иметь, что хотите и делать то, что хотите, при условии, что это будет Ваша цель, и Вы готовы платить наперед. Начните работать над всем этим уже сегодня. Сядьте на 21 -дневную диету правильного отношения к жизни. Через 6 месяцев Вы не поверите, как далеко Вы продвинулись вперед. Это касается меня. Вас и всех остальных. Разница между удачливыми и неудачливыми людьми состоит в том, что все удачливые люди берут на вооружение правила, описанные в этих заметках.

Сетевой маркетинг

Это мечта о будущем, мечта полна вызовов, волнений, возможностей. Это стиль жизни, который дает свободу и время для наслаждения ею.

Пойдете с нами? Задумаетесь ли над этим? Или оставите эту мечту неосуществленной, чтобы она медленно растворилась в ежедневных житейских проблемах?

Материальная независимость. Это два слова, которые или стимулируют наши будущие успехи, или порождают неприятные мысли. Материальная независимость - это такая тема, которая интересует почти всех, и о которой все люди когда-то мечтали. Но все же очень мало людей смогли достичь этого в своей жизни. Статистические исследования показывают, что всего лишь 5% людей достигают материальной независимости. Прослушав эту кассету, Вы сможете узнать, какова первопричина того, что из 100 человек 95 никогда не удастся стать материально независимым. После этого познакомитесь с абсолютно новой коммерческой концепцией, которая сможет Вам дать то богатство, успех и независимость, о которых Вы мечтаете.

Первопричиной того, что большинство людей не может стать материально независимыми является тот факт, что из-за независящих от них причин никто никогда не указывал им, какие финансовые средства нужны для этого, или они просто никогда не сталкивались с такими людьми. В нашем обществе люди буквально со дня своего рождения запрограммированы. Ходят в школу, взрослеют, устраиваются и усердно работают. Конечно, ничего плохого нет в таком ходе событий, ведь можно очень хорошо прожить на доходы, исходящие из работ или профессий традиционного типа. Но таким методом стать материально независимым почти невозможно.

Давайте задумаемся над этим!

Сколько нужно было трудиться Вам на данной работе, чтобы достичь теперешней должности и сколько нужно было бы работать для того, чтобы достичь положения Ваших начальников?

Один год? Может пять? Может еще больше? И если бы Вы заняли должность начальника, считали бы Вы себя материально независимым? Очень вероятно, что нет. Давайте станем на одну ступеньку выше.

Если Вы усердно работаете и Вас выдвинут на должность

теперешнего начальника, сколько нужно было бы трудиться, чтобы занять должность начальника вашего начальника? Может еще 5 лет, а то и больше? В таком случае зарабатывали бы Вы столько, чтобы чувствовать себя материально независимым? Возможно, но, повторяю, маловероятно.

Этими примерами я хотел бы обратить внимание на следующее. На большинстве предприятий человек может работать до упаду и все же не достичь полной материальной независимости. Всего лишь несколько человек из высшего руководства достигают этого. Но если учтем число тех, которые хотят занять руководящие должности и ту политику, которая регулирует подъем по служебной лестнице, думаю, что Вы согласитесь со мной в том, что на успех остается мало шансов.

Какие у Вас возможности выбора? Начать заниматься частным предпринимательством? Действительно, существует много видов коммерческой деятельности, которые можно испробовать. Если проедетесь по городу или заглянете в телефонный справочник предприятий, то увидите, что действительно существует множество фирм, - которые на первый взгляд кажутся вполне процветающими. Но успешны ли они на самом деле? Если основательно осмотрите такие фирмы, то Вы увидите, что их владельцы проводят за работой больше времени, чем Вы. Но у многих из них почасовая оплата намного ниже Вашей. Это так и есть на самом деле. Меньше денег.

Может это кажется странным, но запуск предприятия не во всех случаях означает то, что Вы действительно нашли подходящий момент для достижения материальной независимости. Может Вы убедились в этом на собственном опыте Значит, как я уже говорил, работать на кого-то не самая лучшая альтернатива, но может и собственное предпринимательство не самый лучший метод. Вероятно, Вы будете зарабатывать достаточно денег, чтобы жить на хорошем месте, ездить на хорошей машине к соответственно обеспечивать семью. Но если Вы хотите большего, если хотите вершить большие дела в жизни, или, что важнее всего, жаждете свободы и личного удовлетворения, которое зависит от финансового успеха того или иного бизнеса, тогда Вы готовы к тому, чтобы познакомиться с революционно новой концепцией - СЕТЕВЫМ МАРКЕТИНГОМ.

Многие коммерческие публикации, появившиеся недавно в таких изданиях как MONEY, характеризовали сетевой маркетинг как

единственную перспективную систему 90-х годов.

Одна статья в журнале недавно предсказала, что в будущем 80% товаров и услуг можно будет купить через сети.

Многие университеты планируют проводить лекции по сетевому маркетингу, и даже в Гарвардской Школе Бизнеса эта наука преподается студентам как основной предмет. На данный момент у Вас, наверное, возник вопрос: что такое сетевой маркетинг? Или, что еще важнее, почему это может быть полезным для Вас?

Сначала давайте определим, что такое маркетинг? Очень упрощенно: маркетинг означает движение товара от производителя к потребителю. Существует два общеизвестных вида маркетинга. Первый, и наиболее, вероятно, известный вид - это розничная продажа. К этому относятся супермаркеты, рестораны, универмаги, магазины спортивных товаров и т.д. Другой вид маркетинга - прямое распространение. В качестве примера можем назвать: страхование, распространение пылесосов, энциклопедий, и т.п. Эти товары реализуют в основном частные лица и агенты, которые лично посещают покупателя. Сетевой маркетинг нельзя путать ни с розничной, ни с прямой продажей.

Сетевой маркетинг—это уникальный и новый метод маркетинга. Его сети состоят из групп, члены которых вместе работают для достижения общей выгоды. Это такие выгоды, как взаимообмен информацией Копытом

Конечно, существуют такие сети, где давно происходит взаимообмен информацией и опытом, но только с недавнего времени появился еще один важный составляющий фактор, необходимый для маркетинга - это так называемый коллективный покупательный потенциал. Это обозначает, что Вам предоставлена целая система покупательского потенциала, с помощью которого Вы не только сможете сэкономить деньги, но также получите большой материальный доход, и в то же время Вы сможете изменить стиль своей жизни.

Как действует сетевой маркетинг? Если Вы присоединитесь к сети, то Вам станет доступным более 1000 видов товара, которые сможете приобрести с большой скидкой. В качестве примера назовем некоторые из них: модная одежда, видеомагнитофоны, телевизоры, зубные пасты, билеты на самолет, номера гостиниц, страховки,

программы для похудения, спортивные товары, мебель, витамины, чистящие средства, хозтехника, пылесосы, защитные устройства, калькуляторы, телефоны, приемники с будильником, магнитофоны, плафонные вентиляторы, перевозка, параболические антенны, водоочистительные системы, микроволновые печи, карточные телефоны, автомобильные покрышки, нефтепродукты, фотоаппараты, проявление фотопленки, дорожные сумки и т.д.

Если Вы являетесь членами сети, то товары, купленные Вами или членами Вашей семьи в течение года через сеть, становятся Вашими со скидкой 30% и более. В принципе на реализации любых товаров можно построить сеть и это требует очень малое капиталовложение. Как мы уже говорили, по прогнозам специалистов, к концу 90-х годов 80% товаров и услуг можно будет приобрести через сети. В настоящее время 80% их реализации происходит по франчайзинговой системе. Это направление появилось в 60-х годах, и 70-х годах достигло своего расцвета. Специалисты прогнозируют, что то же бурное развитие, которое произошло во франчайзинговой отрасли, произойдет и в сетевом маркетинге в ближайшие 6-7 лет.

Перед Вами возможность стать участниками этого бурного развития. Причиной бурного развития сетевого маркетинга является то, что он отвечает не столько условию доставки товара от производителя к потребителю, но и предоставляет людям ту свободу и независимость, о которой принято говорить в случаях частных предпринимательств.

Если Вы сегодня начнете работать, вкладывая сумму меньшую 55\$, то сможете построить такую сеть, которая за короткое время будет состоять из нескольких сотен, а то и несколько тысяч членов. Для такой сети существуют фантастические экономические преимущества. В принципе, если Вы станете членом сети, у Вас будут уникальные преимущества. Во-первых, Вы сэкономите деньги при покупке множества товаров и услуг, что становится возможным, как мы уже говорили, благодаря коллективному покупательскому потенциалу. Во-вторых, у Вас будет возможность увеличить свой доход. Понятно, что с ростом сети увеличивается и ее покупательный потенциал. Большие производители и сфера обслуживания считают эти сети прекрасными рынками сбыта своих товаров и услуг. Поэтому сети предлагают поднимающие доход стимулы, и, таким образом, достигают своего дальнейшего роста и расширения.

Каждый член сети получает доход, величина которого зависит от величины его группы. Чем больше сеть, тем выше доход. В-третьих, получите свободу и независимость, не имея при этом таких проблем, как руководство предприятием, длинный рабочий день и капиталовложения, которые, между прочим, являются соответствующими факторами любого частного предпринимательства.

Малейшая единица сети, в пределах ее, состоит из одного члена. Самая большая единица - полное членство. Видно, что относительно размеров сети и экономических преимуществ возможности безграничны. Рост и расширение Вашей группы зависят просто от того, согласны ли Вы рассказать своим друзьям, какие выгоды получат они, если вступят в сеть. Вы увидите, чем большее количество людей сможете убедить в том, что быть членом сети выгодно, тем больше будет Ваша сеть. Расширение вашей группы не останавливается на этом, так как и Ваши друзья тоже могут строить сеть, что, конечно, означает и рост Вашей группы. Возможности роста сети безграничны. Это становится возможным потому, что сеть не связывают политические границы, она не требует определенного помещения. Так, например, Вы имеете право присоединиться к сети, изложить свою концепцию и в итоге создать такую группу, члены которой находятся в разных точках мира. Их будете связывать только Вы и компьютер, который следит за работой членов этой группы.

Вообще, когда мы говорим о возможности безграничного роста, как, например, в случае роста сети, то возникает вопрос об управлении и руководстве, ведь у большинства видов предпринимательской деятельности управление играет большую роль в достижении успеха. Но это правило не относится к сетевому маркетингу. Сетевой маркетинг исключает те две главные истины, из-за которых большинство предприятий разоряется: отсутствие руководящего опыта и капитала, необходимого для запуска и поддержания предприятия.

Специалисты считают, что сети в ближайшие годы в корне изменят систему сбыта и в других отраслях производства. Это то финансовое средство, которым уже более 3 миллионов человек в мире воспользовались для того, чтобы взять в свои руки управлением своей судьбой и смогли достичь своей мечты. С этой возможностью и Вы сможете достичь финансовой независимости для себя и своей семьи.

На данный момент у Вас возникло множество вопросов о

возможностях доходов, о товарах и видах обслуживания и т.д. Если Вы хотите получить ответы на свои вопросы, то попросите человека, который дал Вам эту кассету, встретится с Вами хотя бы на пол часа и за чашкой кофе обсудить концепцию сетевого маркетинга.

Я надеюсь, что Вы так и сделаете. Желаю успеха и всего хорошего на пути, который приведет Вас к материальной независимости.

Майк Апеле (Алмаз)

Этот бизнес - это отношение к работе!

На 95% - это отношение к работе. Этот бизнес не для каких-то особенных людей, он - для всех. Вы все можете достичь в нем успеха. Но Вам необходимо самим решить это сделать. Мы верим в Вас.

Тем, кто занимается этим бизнесом, необходимо использовать товары Amway. Например, косметику Artistry. Если Вы припомните всех, кого знаете, то задумайтесь: сколько из них могут быть продавцами товаров? Возможно, лишь некоторые. Но сколько из них могут быть покупателями? - Каждый! Вам в этом бизнесе не надо быть суперпродавцом. Но Вам необходимо пользоваться Вашим товаром, найти нескольких покупателей, делать 100-200 пунктов в месяц и этот бизнес может быть успешным для Вас.

Когда мы с Денис впервые пошли на семинар и взяли с собой одну семейную пару, мы имели 9% в месяц. После семинара мы так заинтересовались и увлеклись работой, что через месяц достигли 18%, еще через месяц - 21%, а еще через месяц получили категорию "РУБИНА".

Кассеты помогут влиять на Ваше отношение к бизнесу, книги изменят ваши мысли, семинары изменят Вашу жизнь. Денис и я не имеем прямой выгоды, рекомендуя Вам прийти на семинар, но я всем сердцем верю, что достичь успеха Вы можете, только пребывая в окружении людей, которые захвачены и заинтересованы этой работой, посещая семинары. На 95% этот бизнес - это отношение к работе и на 5% - способность к ней. Это не столько то, что Вы делаете, как то, как Вы думаете о том, что Вы делаете. Network-2] это программа, которая учит нас думать, быть лидером. Мы стараемся позитивно влиять на Ваше мышление. Вот почему прослушивание магнитофонных записей есть таким важным в этой работе. Я еще не видел в нашей организации людей, которые достигли бы успеха и не имели бы в своих сетях людей, которые не слушали кассеты. Как только человек перестает слушать кассеты, он перестает развивать свой успех в бизнесе. В этом бизнесе вам необходимо *быть* перед тем, как Вы *станете*. Это значит, что если Вы хотите быть "диамантом", "рубином", серебряным потребителем. Вам необходимо вести себя так, как ведет себя человек выбранной Вами категории. Вы должны чувствовать ту ответственность которую чувствует этот

человек. Некоторые люди в нашей организации говорят, что если бы они зарабатывали такие деньги как я, если бы они имели возможность вести такой образ жизни как я, они были бы заинтересованные этой работой. Я отвечаю им так: Вы никогда не будете зарабатывать такие деньги, никогда не будете вести такой образ жизни, если вначале не станете энтузиастами этого дела.

Я здесь не для того, чтобы сказать, что этот бизнес легкий, что если Вы начнете его, то обязательно станете богатыми. Я хочу быть честным с Вами. Вам необходимо будет работать и работать будет нелегко. Но я тут, чтобы сказать Вам: это дело стоит того. Вы можете это сделать и Вы можете достичь успеха. Этот бизнес очень простой. Он не легкий, но очень простой. Люди делают его очень сложным. Вам необходимо работать с людьми. Некоторые люди упрямые, некоторые ленивы, другие нечестны. Вам необходимо научиться работать с ними всеми. Вам необходимо научиться развивать с ними отношения. Для этого и существуют наши семинары, кассеты и книги.

Я верю, что в этом бизнесе есть определенные законы, которые необходимо выполнять. По одному такому закону Вам необходимо записывать каждую свою мечту, иначе она не сбудется. Я и Денис до этого времени записываем все вещи, которые мы хотели бы приобрести. Это не обязательно должны быть какие-то большие вещи:

новые лыжи, костюм, драгоценности и т.д. Вы можете сделать "Книгу Мечты" Если Вы заметите в газете, книге, журнале что-то такое, чего бы Вам хотелось, вырежьте картинку и вклейте ее в книгу. Через некоторые промежутки времени открывайте Вашу Книгу Мечты, чтобы припомнить, для чего Вы занимаетесь этим делом. Мы с Денис имеем длинный список вещей, которые хотели бы иметь. И каждый раз, когда одно из наших мечтаний сбывается, отмечаем его "галочкой". У нас уже целые страницы с такими обозначенными предметами. Некоторые из них очень маленькие, некоторые большие. Сейчас у нас есть частный дом на Гавайских островах. Мы владеем земельной собственностью площадью 43000 кв. м, причем земля на Гаваях очень дорогая. Если бы мне в то время, когда я только начал заниматься этим делом, кто-то сказал, что у меня все это будет, я бы никогда ему не поверил. Но все это не существенно, потому что у некоторых из Вас будут мечты намного больше за эту. И они сбудутся, если Вы будете согласны заплатить цену. Помните всегда: этот бизнес

- это, в первую очередь, отношение к работе! Чем лучше Вы сможете организовать себя, тем лучшим будет результат Вашей работы.

В Библии говорится о том, что во время посева некоторые семена попадают в каменистую почву и погибают, некоторые семена поедают птицы, а некоторые не могут пробиться сквозь сорняки. Но некоторые семена прорастут и дадут большой урожай. Так же и с людьми. Некоторые из тех, спонсором которых Вы являетесь, будут бездействовать, некоторые немножко поработают и перестанут, у кого-то будет депрессия из-за не видения результатов своей работы. Вы не можете им помочь. Но Вы должны заниматься самодисциплиной, воспитывать самих себя, поскольку не знаете, что случится в будущем. Я обещаю Вам, что некоторые семена прорастут.

Когда Вы строите дом, самая тяжелая работа - заложить фундамент. Когда это сделано, работа начинает продвигаться значительно быстрее. Я приведу Вам пример одной из наших "ног".

Мы с Денис спонсоры у № 1. № 1 был спонсором у № 2, № 2 - у № 3, № 3 - № 4, № 5, № 6, № 7, № 8. Мама № 8 привела № 9 на встречу. № 9 приехал с Японии к матери № 8. В комнате было 30-35 человек. Когда я рассказывал, мама № 8 постоянно что-то шептала № 9 на ухо. Я думал, что она говорит обо мне и считал это очень вульгарным. На самом же деле она переводила мои слова № 9 на японский язык.

В один день № 1 позвонил мне и сказал, что прекращает заниматься этим бизнесом, поскольку не видит результата. Я ему ответил, что это он не хочет работать, но № 1 настаивал на своем. Потом перестали работать №№ 2, 3, 4, 5, 6, 7 и 8 (все это происходило на протяжении трех лет). И вот однажды представитель Amway позвонил мне (через 30 дней после того, как № 8 прекратил работу) и поздравил с тем, что № 9 в Японии стал "серебряным потребителем". Поскольку все, кто был в системе, прекратили деятельность, большая прибыль досталась мне. Так что я призываю Вас: "Не прекращайте деятельность. Работайте и еще раз работайте. Вы обязательно добьетесь успеха и Ваши мечты сбудутся!"

Митч Сала.

Построение глубины, сила кассет и консультации

Я люблю разговаривать с людьми, которые добились в этом деле значительно больше, чем я. Это для меня не только возможность получить новый стимул к работе, увидеть результат труда кого-то, но и выучить много чего такого, что помогло бы мне в дальнейшей работе. Поэтому часто в разговоре с такими людьми я задаю им такой вопрос: если бы Вы начинали все сначала, что бы Вы сделали по-другому. В основном все они сходятся на мысли, что есть три основных вещи, которые они бы сделали по-другому. Это относится и к Вам. Я разговариваю с теми, кто выиграл, а не проиграл. Вы не открываете что-то новое. Вы не пионеры в этом деле. Здесь все можно предвидеть и это одно из преимуществ этого бизнеса.

Вот первая из трех вещей, которую эти люди сделали по-другому: они старались собственноручно приобщать как можно больше людей вначале. Намного больше! Вашей целью вначале должно стать построение хотя бы трех активно действующих “ног”. Это даст Вам возможность стать на ноги стабильнее.

Будьте вначале спонсором 20 человек. Из них 6-8 будут активными (категория А). Три будут строить “ноги” - Ваши лучшие “ноги”. Статистика говорит, что, будучи спонсором 20 человек, Вы имеете троих, которые строят хорошие “ноги”, и троих, четверых, пятерых активных людей, которые также строят “ноги”. Вы ищете людей, а не создаете их.

Почему Вам необходимы эти три “ноги”? Вы уже, наверное, знакомы с понятием “глубина”, которое широко используется в деловом жаргоне этого бизнеса. Если Вы только начали, то вам пока что не нужно волноваться о построении “глубины”. Вам необходимо будет думать об этом, когда Вы сами станете спонсором. Мы все стали заниматься этим бизнесом, чтобы заработать деньги. А в этом бизнесе размер дохода зависит от того, сколько людей в Вашей группе. Размер группы зависит от “глубины”, а “глубина” - от “ширины”. Чтобы показать Вам всю силу глубины я хочу привести несколько примеров. Не думайте, что цифры, которые я сейчас приведу, не реальные, потому что через некоторое время они могут относиться и к Вам.

Вы находитите 20 человек, они находят других, те в свою очередь находят других, а те - еще других... Ко времени, когда глубина достигнет 15 этажей, у Вас будет около 300 человек только в этой

“ноге”, и у Вас будут еще около 100 человек, которые ежемесячно будут присоединяться к этой *группе*. И эта группа даст вам оборот 10000 РЕ и 21%. Это все можно предвидеть. Можно ли стать спонсором 20-ти человек, и не найти среди них троих, которые действительно будут работать? Конечно, можно делать ошибки, но если дело у вас пошло, то это маловероятно. Возможно ли, что в Вашей “ноге” есть 15 этажей, а Вы не имеете 21%? Да возможно, но маловероятно. Теперь возьмем пример, когда “нога” имеет “глубину” в 30 этажей. Это много людей! Если у Вас такое количество людей, то Вы быстрее всего имеете отличную команду, и люди действительно работают. Статистика гласит, что в активной “ноге” количество этажей удваивается ежемесячно. Итак, имеете ли Вы 20000 РЕ с 30 этажами? Нет, Вы имеете как минимум 50000 РЕ! Сколько новых людей присоединяется ежемесячно? 200? Нет, - 500.

Итак, о чём наиболее жалеют те, кто уже успешно работает? Они жалеют, что не привлекли в начале достаточное количество людей. Поэтому, их совет - будьте спонсорами.

Вещь №2. Они хотели бы вначале научиться лучше использовать инструменты. Занятия с людьми - очень важны и я это знаю из собственного опыта. 17 месяцев я был на уровне 6%, а после посещения семинара, через 75 дней вышел на 21%. Тут все можно предвидеть. Если Вы скажете со сколькими людьми Вы регулярно работаете на занятиях, сколько слушают регулярно кассеты и сколько пунктов Вы набираете ежемесячно, я скажу Вам, сколько людей у Вас будет через год, и как Ваш бизнес будет тогда выглядеть. Но я ничего не смогу Вам сказать, если только посмотрю на Ваши пункты за последний месяц. Если люди не будут посещать занятия и семинары, они перестанут работать. Поймите это! Возможно, они продержатся 3, 6, 12 месяцев, но они перестанут работать.

Важно так понять необходимость кассет в работе. Непросто привести человека на семинар, но можно “принести” семинар к людям. Дайте им послушать кассеты, но кроме этого, начиная с самого начала вашего общения с людьми, дайте им понять важность и значение прослушивания кассет.

Итак, вытяните кассету, держите ее перед лицом слушателя, как будто это золото и говорите: “Человек, рассказ которого записан на кассете, очень богат”... Вам, может, не понравится ответ Вашего собеседника, но, например, ответы на определенные вопросы, которые

возникнут у Вас сегодня, есть на этой кассете. Так что держите ее как драгоценную вещь, чтобы в глазах собеседника она приобретала определенный вес. Верю ли я сам в силу кассет? Для примера расскажу Вам одну историю.

Всегда, когда в разговоре с кем-то, у нас были разногласия во мнениях по какому-то поводу, я не говорил ему "нет, это не так". Потому что, когда Вы скажете "нет", даже когда Вы правы. Вы уже проиграли и собеседник подсознательно изменит свое отношение к делу. Итак, я просто вытягивал кассету и говорил: "Вот возьми послушай, я заберу через несколько дней"...

Я рассказал Вам несколько успешных примеров, хотя мы сотню раз делали это абсолютно безуспешно.

...Через 2 дня Вы появляетесь у него на пороге и стучите в дверь. Он открывает и видит, что это Вы. Вы просовываете лицо в щель и говорите: "Знаешь, я сейчас проезжал возле твоего дома, слушая эту кассету, и вспомнил о тебе". Вы говорите это" смотря ему прямо в глаза, и он, подчиняясь подсознательной тяге, берет Вас с рук кассету. Это срабатывает каждый раз. Теперь, когда кассета у него в руках, вы говорите: "Можешь отдать мне ту кассету, которую я давал тебе несколько дней назад?" Конечно, он ее не слушал, но скажет: "Ах, кассету! Подожди, сейчас поищу". Он ищет кассету по всему дому и, наконец, находит ее. "Вот твоя кассета". Вы говорите: "Спасибо, пока!" Через 2 два дня Вы снова появляетесь у него на пороге: "Я проезжал мимо, слушая эту кассету" и вспомнил о тебе". Теперь он уже привык к этому, и Ваша предыдущая кассета лежит где-то близко возле двери. Он говорит: "Спасибо, пока!"... С юношей, о котором я рассказываю, мы делали это на протяжении 5-ти месяцев. 5 месяцев!!! И вот, после 5-ти месяцев он, наконец, послушал кассету. И в тот же вечер он говорит мне: "У меня есть вопрос". Я говорю: "Неужели?!" Смеется. Он дал нам фамилию одного человека. Мы пошли показать наш план одной одинокой женщине. Она купила папку в тот же вечер. Тот юноша должен был купить папку, поскольку у него ее еще не было. Итак, после 5 месяцев он купил ее. Одинокая леди решила прекратить деятельность уже на следующий день, но он заинтересовался, видя, что система действительно работает. Мы научили его как надо работать. Однажды он встретил человека, который уже когда-то работал в Amway. Он агитировал его; дал кассету и тот согласился прийти на семинар. На семинаре он впервые встретился с людьми,

которые добились успеха в этом деле и заинтересовалася работой. Этот человек стал спонсором 17-ти людей за 6 недель! После этого больше ни у кого не был спонсором и не работал. Среди тех, кого он приобщил, был 18-летний парень. Я пришел на встречу, которую этот парень организовал у себя дома. Но никто из его друзей так и не пришел. Тогда я показал свой план его отцу. Отец заинтересовался и купил папку. Потом позвонил своему лучшему другу и пригласил его на встречу. Его сын и этот парень пришли вместе, отец агитировал друга его сына и тот купил папку. Через несколько дней мы пошли к отцу этого парня и сагитировали его тоже. Этот отец не хотел писать список, составлять план и использовать товары Amway. Но он ходил к людям чистить ковры. И вот мы дали ему визитки с небольшими рекламами и нашим телефоном, чтобы он давал их тем, у кого работает. Целыми днями нам звонил телефон и мы бегали агитировать людей во все уголки Сиднея. Наконец, одна медсестра решила купить папку. Мы пошли агитировать ее, но под влиянием своего мужа она отказалась. Но все-таки она дала нам фамилию своей подруги- медсестры, которая вскоре вместе с мужем купили папку. Им никак не удавалось начать, и однажды вечером моя жена приехала к ним с видеокассетой, на которой был записан один семинар. Они вместе посмотрели кассету и моя жена сказала им, что на следующей неделе будет семинар в Мельбурне, в 1000 км от их дома. И они приехали, работа действительно заинтересовала их, но сразу после семинара они собирались поехать кататься на лыжах в Австрию, так как муж этой медсестры был родом из Австрии. Мы обрадовались, что они могут быть международными спонсорами, но они сказали, что будут только кататься на лыжах. Короче говоря, мы сумели познакомить их с австрийцем Гансом, и это стал самый счастливый случай в их жизни. Они стали спонсорами 5-х человек за две недели, Ганс помог им развить чудесный бизнес в Австрии. Они пробыли там всего две недели и уехали, а Ганс Иво продолжал работу. Один из тех, кого он приобщил к бизнесу, выехал в Венгрию и начал там рекомендовать этот бизнес. Одна леди купила папку в Венгрии. Она стала “диамантом” и ее звать Сессилия. Пять месяцев! Мы никогда бы этого не сделали сами. Наши инструменты помогли нам. Мы потеряли сотни кассет, мы делали это с сотнями людей. Мы думали, что кассеты стоят денег, но в действительности, оказалось, что как раз кассеты делают деньги! Не стоят, а делают деньги!!! Распространяйте,

распространяйте, и еще раз распространяйте их!!! Верю ли я в их силу? Безоговорочно. В чем их сила? В публикации! Попробуйте сами агитировать людей! Это потребует много труда и времени. Все это смогут сделать для Вас кассеты. Помните, что когда Вы приобщили кого-то к бизнесу, он обязательно должен иметь у себя кассеты для прослушивания. Это - залог успеха.

Вещь № 3. Итак, вещь № 3, о которой сожалеют сейчас те, кто добился больших успехов. Все они говорят, что необходимо больше советоваться по разным вопросам со своими спонсорами. Вот как я хочу объяснить этот вопрос для Вас. Когда я впервые увидел, как работает эта система, я сразу подумал: "Эти люди будут зарабатывать на мне деньги". Интересно, приходила и к Вам такая мысль? Мне это совсем не нравилось до тех пор, пока не понял, что они ничего не зарабатывают, пока моя деятельность не станет успешной. И тогда я изменил свое отношение к этому бизнесу. Эта особенность, когда Ваш спонсор может зарабатывать деньги только в случае Вашего успеха, - уникальная.

Если Вы где-то работаете, представьте себе ситуацию, что Ваш босс заработал бы больше денег, если бы Вы заработали больше денег. Думаете; он начал бы относится по-другому? А если бы Вы опоздали на час на работу, думаете у Вас были бы проблемы? Только не в Amway! Как только Вы приехали к Вашему спонсору, он сразу с радостью спросит, может ли чем-то помочь, предложит чашечку кофе. Ваш спонсор даст Вам кассеты и скажет: "Вот послушайте этих людей, они помогут Вам достичь успеха!" Он сделает все, чтобы помочь Вам достичь успеха, потому, что тем самым поможет себе. А теперь вспомните своего спонсора и подумайте: "Разве это не так?" Ваши отношения со спонсором чрезвычайно важны в этом бизнесе. Итак, необходимо, чтобы они действительно были тесными и дружественными. Это будто бы отношения между родителями и детьми. Если у Вас есть дети, то Вы, конечно, стараетесь научить их всему хорошему, что знаете сами, чем можете помочь им в будущем. Вы сами будете помогать им и научите ценить те жизненные ценности, которые цените сами.

Итак, мы с Вами ознакомились с теми моментами, которые, те, кто давно и успешно работает в Amway, советуют обязательно учитывать, когда Вы стоите на начальном этапе, и которые следует выполнять и впредь...

Что ж может быть тяжелым? Тяжело будет ответить Вашим детям, что Вам не по карману поездка в Диснейленд. Тяжело осознавать, что Вы где-то посередине, а в душе чувствуете, что могли бы стать наилучшим и самым первым. Итак, это тяжело. Из собственного опыта я могу сказать, что никто никогда не скажет Вам, что Вы сделали слишком много в этом бизнесе: привлекли слишком много людей, давали слушать слишком много кассет, или приводили на семинары слишком много людей. Никогда! Никогда! И еще раз никогда! Никто не скажет: “Перестаньте задавать столько вопросов! Не просите много раз о помощи!”

По этому поводу я вспоминаю одну историю о Сократе, которую услышал однажды на кассете. Как известно греческий мыслитель Сократ был чрезвычайно умным человеком. Однажды в разговоре с Сократом один человек спросил: “Как ты мог стать таким мудрым, Сократ?” Они вместе стояли на берегу моря. Сократ зашел со своим собеседником в море и неожиданно окунул его под воду. Тот начал сопротивляться и, собрав все силы, смог вырваться. “Как ты мог так со мной поступить?” - спросил он у Сократа. И мыслитель ответил ему: “Если бы ты хотел учиться так же, как только что хотел дышать, ты стал бы таким мудрым, как я”.

Необходимо любить эту работу. Так как эти встречи с людьми, которые любили то, чем они занимались, помогли мне достичь успеха. Вы знаете, каждый раз, когда я устраивался на работу, я видел, что моему боссу она уже давно надоела, и через пол года она надоедала и мне, и я шел искать что-то другое. Как раз в Amway я столкнулся с людьми, которым после стольких лет эта работа совсем не надоела.

Джим и Нэнси Дорнен также приехали на этот семинар в Будапешт. Им совсем необязательно было это делать, так как они живут в одном из самых прекрасных мест на Земле - в Сан-Диего, где солнечно и тепло целый год. Они живут в одном из самых лучших домов, который только можно себе представить. У Джима есть новый “Порше”, а Нэнси на Рождество купила новенький BMW- Но они здесь, чтобы пообщаться с вами, чтобы вдохновить Вас на работу в Amway. Их друзья могут рассказать вам о поступках; с которых Джим и Нэнси лично никогда не вспоминают в разговоре. Вот, например, о том, что они совсем недавно пожертвовали на благотворительные цели 170000 долларов, или предоставили своей местной церкви помочь в размере 40000 долларов, а также то, что они на похожие мероприятия

жертвуют более 1000000 долларов ежегодно.

Но все это, о чем я говорил сегодня, может быть абсолютно не- нужным для Вас, если у вас нет мечты. Потому что, когда человек поставит перед собой определенную цель, он поймет и выучит все эти технические детали очень быстро. Если у вас будет стремление, как в примере с Сократом, Вы выучите все. Вначале своей деятельности у меня также были свои мечты. Это были, например, желания о том, чтобы иметь красивую одежду, иметь возможность покупать себе некоторые мелочи, и все это, безусловно, стимулировало меня. Но то, что действительно влияло - это желание стать лидером, победителем хоть в чем-то. На протяжении всей учебы в школе я ни в чем не смог стать первым. Я не мог, потому что никогда не старался приложить всех усилий. И в этом бизнесе я хотел бы быть победителем, я хотел быть "Диамантом". И я хочу сказать Вам, что случится, когда Вы захотите осуществить свою мечту. Вот после такого семинара Вы пойдете на следующей неделе на работу, а после работы, вечером, составите план. Так же, как и я когда-то. Вы будете немного нервничать и переживать, но я могу Вам гарантировать, что Вы будете на пути к тому, чтобы стать "Диамантом". Я помню также, как однажды я был болен, но, составив план, поехал на семинар в Мельбурн. Я ехал 12 часов и когда приехал, выяснилось, что никто не пришел, поскольку в тот же день происходил финальный матч футбольного чемпионата. В таких случаях не теряйте энтузиазма! Это нормально.

Помню, однажды я купил новый костюм и ехал в нем на семинар. В машине я ел гамбургер, и он упал мне на штаны. Я остановился на ближайшей тех. станции, чтобы почистить их, поскольку для меня было важно приехать в соответствующем виде на семинар. Я зашел в туалет, снял штаны и постирал их в умывальнике. Потом включил сушку и начал их сушить. Можете себе представить, как я себя чувствовал под взглядами людей, которые заходили и выходили из туалета. Это, конечно, очень смешно, но такие курьезы случаются, когда Вы идете к тому, чтобы стать "Диамантом".

На этом я заканчиваю и желаю Вам успеха!