

Go Diamond!

Выпуск 4

**Ева Нузхольд
МитчСала**

Ева Нузхольд

Зачем нужен ментор.

Доброе утро! Какое замечательное утро!

Я знаю, что мы строим бизнес ради праздника. Вы строите этот бизнес, потому что видите эти семейные фотографии, например, как в прошлый вечер, и для того, чтобы заработать значок и деньги. Но сегодня воскресенье. Утро - это всегда время, чтобы что-то учить, учить что-нибудь, и чуть-чуть вооружиться знаниями, что вам нужно делать. И я думала, что я могла бы дать вам сегодня утром. И я бы хотела помочь вам в сегодняшнее утро, как бы вы могли стать лучше. И мое послание вам: будьте как можно лучше - как нижняя линия, будьте лучше - как верхняя линия. Это мое послание в это воскресное утро. Но этим я начала и войду в некоторые пункты более подробно. И я бы хотела начать одной историей.

У нас есть один классный друг в Турции, партнер по бизнесу, это Рубиновый Директ, и он работает пилотом самолёта. Два года назад я встретила с ним. И в последний месяц очень будоражащее событие произошло с ним. Он классный партнер, как и вы. Он слушает кассеты и читает книги. Но у него очень ответственная работа - летчик, командир самолета. И два месяца назад я получила известие из Турции, что самолет О'нила был угнан одним террористом, когда они летели из Стамбула в Анкару. Это было похищение самолета. И этот ненормальный требовал, чтобы они полетели в другой аэропорт, или он убьет их всех. И О'нил такой же человек, как и вы, из Network 21. Он там сидел и должен был принимать решение. Решение, от которого зависела его жизнь, решение, от которого зависела жизнь пассажиров и экипажа. Ну, несколько сотен человек, О'нил принял эти решения.

Произошло чудо, огромное чудо! О'нил стал разговаривать с этим ненормальным человеком, он смог договориться, чтобы этот террорист согласился, чтобы этот самолет сел, и он согласился на то, чтобы пассажиры покинули самолет. Это событие длилось три дня! Три дня кошмара были! Он смог уговорить этого человека, чтобы он отпустил пассажиров и только остался один экипаж с командиром. И часы они были вместе, многие-многие часы. И, в конце концов, террорист решил отпустить и экипаж. Прошло еще много-много часов и на третий день О'нил остался с ним в самолете и постоянно разговаривал с ним. И этот человек оставил самолет вместе с О'нилом, почти как друзья покинули они этот самолет. Они вышли в аэропорт, и О'нил освободился. Стал свободным снова!

Он прислал нам письмо: "Дорогие мои друзья! Я хочу поблагодарить вас за то, что вы поддерживали меня и мою жену своими факсами во время этого события. Это было очень тяжелое событие. Я был на грани смерти вместе с пассажирами и экипажем. Но точно

также мы были близки, чтобы пережить эту ситуацию, выжить в этой ситуации. Это опыт, который меняет жизни людей. И я уверен, что это будет прекрасная история, бриллиантовая история и когда-нибудь на сцене Network 21. Я хотел бы просто поделиться с вами своими чувствами.

Три дня по всем телевизионным каналам в Турции передавали это событие. Вся Турция видела какие изменения принес Network 21 в человеческих отношениях и в людях. Мы прекрасные вещи пропагандировали всем турецким людям. Я даже на Пресс-конференции делал ударение на тех ценностях, которые получил в Network 21. Это поменяло мою жизнь, поменяло мою личность и помогло мне лично вырасти. Нам всем. На протяжении этого события за три дня телевидение показывало книги Network 21, например, “Как стать человеком, который будет влиять на других” Джона Максвелла и книги Джима Дорнена. Мы говорили об искренности, любви и связи с людьми и их умении держаться вместе. И книги о командной игре, о силе командной игры и знаниях. И через пять дней после этого события все наши телефоны, семь линий и плюс еще радиотелефон были просто заблокированы от огромного количества звонков. Все друзья хотели поделиться своими впечатлениями с нами, в основном из Network 21. Это была очень жесткая и опасная ситуация, но с другой стороны я очень много уроков взял для себя из этой ситуации. И, как член Network 21, я понимаю, что мы можем не значить в жизнях людей очень много. И я благодарю вас, как спонсорскую линию, Джим и Ненси Дорнен, что вы внесли изменения в нашу жизнь. Мы можем значить для людей! Что за концепция! И такой человек - чтобы он сделал, если бы не выучил эти принципы в системе Network 21!?

Я бы хотела говорить сегодня об очень исключительной, такой интересной теме. Это тема - доход, деньги. Я очень хорошо разбираюсь в этой теме. Это моя самая любимая тема. Я не очень разбираюсь, но Ганс очень любит эту тему. Он действительно очень хорош в этой теме. Это машина по деланию денег. Он чувствует, как надо делать. Он знает каковы вероятности и где есть возможности. И я очень рада, что я вышла за него замуж. Он зарабатывает деньги, а я их трачу. У меня есть тоже очень важная роль.

Я бы хотела задать очень важный вопрос. Возьмите листок бумаги и ручку. Я надеюсь, что у вас есть. Если еще у вас нет “Amway”, но просто есть ручка, то достаньте быстро. И запишите на эту бумагу то, сколько вы сейчас зарабатываете, ваш месячный доход. Я уверена, муж и жена пусть договорятся и запишут вместе. Запишите. После того, как запишите это. Что было бы, если ваши доходы вы могли бы за раз увеличить. Если вас это не мотивирует, запишите тройной доход. Умножьте на три и запишите. Если и так не мотивирует, то запишите так, что следующий ваш месячный доход станет недельным доходом. Это то, что вы зарабатывали за месяц, теперь будете зараба-

тивать за неделю. Если и это вас не мотивирует, хорошо, скажите: “Сколько зарабатываю за один месяц, я хочу зарабатывать за один день”. Если вас это мотивирует, запишите, что ваш сегодняшний месячный доход в один день, в один раз вы заработаете за один день, и это произойдет с вами. Просто запишите себе это.

Теперь, что вам надо, чтобы вы увеличили в два раза свои доходы. Естественно, вам нужна система Network 21, вам нужна Angway-компания. Вот эти две огромные поддерживающие фирмы вам необходимы. Без этих двух фирм вы вряд ли сможете увеличить в два раза свои доходы. Но что вам еще надо бы? Я бы хотела остановиться на одной вещи, которая вам очень нужна. Что каждый успешный человек, 99% успешных людей во всем мире, которые стали богатыми действительно, стали богатыми, потому что у них был ментор. Ментор стал их тренером, в нашем бизнесе мы их называем спонсорами. Я бы хотела с вами об этом поговорить. Ваши спонсоры, ваша верхняя линия - ваши друзья. Я читала книгу, название этой книги “Как стать миллионером за семь лет”. Это была такая мужская книга, Ганс читал, и меня она не интересовала. В конце этой книги, там было семнадцать пунктов, о том, как нам найти такого ментора, если вы хотите стать миллионером.

Давайте сейчас, абстрагируемся от этого бизнеса. Если у вас нет этой системы, нет спонсора, вы просто сами хотите увеличить в два раза свои доходы. Чтобы вы делали? Что надо было бы делать? Вам надо найти человека, который намного успешнее в жизни, чем вы, кто богат. Вам надо достичь, чтобы этот человек вас заметил, потому что он богаче, чем вы, у него много денег, он имеет то, что вы хотите иметь. Если вы хотите стать миллионером в нефтяном бизнесе, вам нужно встречаться с нефтяными магнатами. Если вы хотите достичь успехов в бизнесе недвижимости, вам нужно встречаться с людьми, которые добились успехов в торговле по недвижимости. Если вы хотите стать успешным человеком в обувной отрасли, вам нужно встречаться с людьми, которые добились успехов в этой промышленности, в обувной промышленности. Если вы хотите стать успешными в этом бизнесе, вам нужно знать людей, которые успешные в этом бизнесе. И может быть вы думаете: “Так у меня же есть спонсор! Есть верхняя линия. Вот они, они же мои менторы”.

Но не об этом я бы хотела говорить. Поэтому я говорю о том, каким образом вы могли бы стать привлекательными для своей спонсорской линии. Я дам вам семнадцать пунктов, при помощи которых можно стать привлекательными для своей спонсорской линии. Нам нужно понять одну вещь: ваша верхняя линия богата, некоторые очень богатые люди. Они достигли очень многих целей, у них есть уже комфортная зона такой неплохой жизни. Почему они должны с вами работать?! Они будут, если вы будете притягательны для них.

Вот эти семнадцать пунктов. Я хочу сказать, но я буду говорить,

что не только ищите своих звезд, посмотрите на своих директов. Ваши директы очень успешные люди. Если посмотрите доходы ваших директов (мне нужно подойти поближе, чтобы увидеть их) или изумрудов ваших. То когда вы начинаете этот бизнес и посмотрите на изумрудов, которые сидят здесь в ряду для изумрудов, эти люди зарабатывают в два, три, десять раз больше, чем вы сейчас зарабатываете. Это уже богатые люди. У них есть что-то, чего нет у вас. Директы что-то имеют, чего не имеете вы. Имеют в два-три раза больше доходов, чем вы имеете на сегодняшний день. Бриллианты - это миллионеры. Миллионеры, особенно по отношению к тому, с чего они начинали. Они богаты. И жизнь изменилась. Это действительно менторы. И они привлекательны для вас, вы хотите быть в их кругу, привлечь их внимание к себе. Если вы новый человек, и вы хотите, чтобы этот человек обратил на вас внимание (это первая цель должна быть для вас) и это цель каждого из нас, и давайте посмотрим эти семнадцать пунктов. Вам нужно писать быстро, а я буду стараться говорить быстро. Эти 17 пунктов могут изменить чашу жизнь. Я бы хотела пройти через это все. Я чувствую, что если вы поймете эти пункты, то только ради этого стоило приехать на уикенд-семинар. Это поменяет образ вашего мышления.

1 пункт. Зачем вам нужен ментор. Подумайте, что эта книга пришла совсем из другого мира, мира такого традиционного бизнеса. Зачем вам нужен ментор, в ней говорится. Какова ваша цель, какова ваша мечта? Какова ваша чувственная сторона? Вам нужен человек, который намного успешнее, чем вы. Намного успешнее, чем вы. У лучших учителей есть лучшие ученики всегда. У лучших тренеров всегда лучшие таланты в их команды к ним попадают. Вы не расстраивайтесь, что может вас не самая успешная спонсорская линия будет быстро учить, вам нужно показать результат сначала показать. Вам нужно квалифицироваться, чтобы попасть в команду более квалифицированного тренера.

2 пункт. Что вы можете сделать для вашего ментора. Как вы можете стать ценным для этого человека. В чем тут ваша сильная сторона? Что вы можете вложить в это дело? Вы не всегда думайте, что он может сделать ради меня. И спросите себя, что я могу добавить к этому? Почему ему хорошо, чтобы он проводил со мной время?

3 пункт. Правильно представить причину. И вам надо представить свою мечту очень доступно и очень понятно. Можете показать свою мечту? Когда идете консультироваться со своей спонсорской линией, есть какая-то мотивирующая мечта, как вы представляете свою мечту? Очень важно, это фундаментально, это ключ к тому, чтобы вы нашли ментора хорошего. Вы еще понятия не имеете, какая сила есть в ваших мечтаниях!

4 пункт. Показываете выдержку. Может на это потратите меся-

цы, а может годы уйдут на то, что вы найдете человека, который будет вашим тренером. И вот это важный ключ - это выдержка. У Ганса прекрасная выдержка. Он очень конкретно обязал себя к этому бизнесу. Очень часто, когда мы строили этот бизнес, было очень много случаев, когда я бы уже сдалась. Не бизнес, а чтобы не идти и не работать. Я, как бриллиант, была уже счастлива. Я не представляла, что будет после бриллианта. У Ганса было такое представление. Он обязал себя к этому. У него была дисциплина. Покажите выдержку, не сдавайтесь. Будьте дружелюбны к своей спонсорской линии.

5 пункт. Высококвалифицированный ментор всегда будет тестировать вас сначала. Вы встречаетесь с успешным человеком в этом бизнесе, и он будет тестировать вас сначала. Это я вижу изо дня в день, когда директы консультируются с членами Клуба управляющих руководителей и просто руководителей, и директы ставят им цели. Они им говорят: "Если ты построишь Серебряный Клуб (это то, что мы видели сейчас на сцене), мы встретимся снова". Это типичный тренер. Он ставит цели, которые нужно достичь. И вот это тест. Это что-то такое, из-за чего можно проверить вас. И он проверяет вас: вы действительно хотите достичь своей мечты? Или просто воздух выходит через ваш рот и издает какие-то звуки, или есть за этими звуками какая-то личность, которая стоит за этим всем. Поэтому высококвалифицированный ментор будет проверять вас сначала. Потому что у него нет много времени. У него очень много учеников и очень мало времени. Если он будет соответствовать этим тестам, то тренер знает нечто, он человек серьезный. Почему человек, который имеет подготовку, должен вкладывать свое время в кого-то, который упадет при первом кризисе и рассыплется, это плохое использование времени. Вы должны показать, что проблема кризиса - это не препятствие для вас. Что вы тот человек, с которым можно работать. Это был 5 пункт, что высококвалифицированные менторы всегда будут вас тестировать. Потому что здесь, в этом зале, после всех этих признаний, музыка, мы сильнее от этого, мы семья, мы находимся вместе сейчас. Прекрасно. Но вне этого зала, там, на улице мир совсем другой. Там мы попадаем под давление, там на улице люди, которые будут говорить, что это не работает. Там будут вас тестировать, будут вас тестировать по поводу, что этот бизнес не работает. Если к вам никто не подключается, пока это маркетинг-план за планом и никто к нам не подключается, тогда нас тестируют. Когда мы учили больше всего, когда для нас были самые тяжелые времена, не тогда, когда были празднования, когда всем нам было так хорошо. Ваш ментор хотел бы знать, как вы будете реагировать на то, когда попадаете под давление. Есть очень хорошее выражение про женщин, потому что женщины - мои друзья, я и ради женщин делала этот бизнес, это моя причина. Одна жена одного президента США сказала, что женщин, таких как Чани Фильтер, чтобы увидеть, как она крепка, надо бро-

сидеть ее в горячую воду и тогда можно увидеть, какая она на самом деле. Вот тогда они показывают в горячих ситуациях на самом деле, на что они способны. Поэтому, создай женщине критическую ситуацию и ты увидишь, кто она на самом деле. Это настолько правда, когда строишь этот бизнес. О, он будет в критической ситуации, и вы увидите сразу разницу между людьми, кто как реагировать будет на что. И это будет делать ваша верхняя линия. Самое лучшее, что вы можете сделать - это выдержать этот тест. Покажите, что вы - настоящий. Высокотренеры всегда будут вас под давлением держать.

6 пункт. О, это классный пункт. Тренер будет усиливать ваши сильные качества, а не решать ваши проблемы. Как часто мы идём к своим тренерам, к своим учителям, для того, что бы вылить на них свои проблемы? Это плохой подход, так мы можем потерять тренера. Потому, что только высокотренер (ментор) знает одну вещь - все имеют проблемы, у всех есть проблемы. Но я ищу победителя, я ищу человека, который приходит ко мне с решением проблем. Я бы хотел такого человека, который выложит свои способности на стол. А если он принесет проблемы - проблемы у всех есть, ничего нового в этом нет. Но победитель отличается тем, что он проблемы приносит вместе с решением. Вот моя проблема и вот я хотел бы ее так решить.

Как ты думаешь? Тренер, что ты думаешь, это хорошее решение? И вот это ищут ваши тренеры. Так можно завоевать себе тренера, с образом мышления, которые ориентируются на решение проблем, а не на фокусирование проблем. Будьте в тесном контакте со своим соратником.

7 пункт. Держите его заинтересованным в себе. И в этой говорилось о том, что пообещайте ему процент от своего предпринимательства. Что мы делаем, когда маркетинг-план показываем? Ваша верхняя линия имеет процентный интерес в вашем предпринимательстве. Это план мастера. И когда человек с вами работает, т.е. его материальная выгода заинтересовывает, что он вам помогает, это совсем другие отношения будут.

8 пункт. Уважайте время вашего ментора. Потому что помните у вашего ментора меньше времени, чем есть у вас. Всегда принимайте те ограничения во времени, тот ограниченный период времени. Если ваш спонсор сказал, что консультация будет 1 час, примите этот 1 час. Если он сказал - 15 минут. О! 15 минут! Я 15 минут могу пообщаться со своим спонсором. Не просите слишком много времени у него. Уважайте и принимайте то время, которое дает вам спонсор.

Есть прекрасная история про сына и отца. Сын - очень успешный парень. Пришел в гости к своему старому отцу. Так спеша, зашел: "Папа, привет!" И он уже готов убежать дальше, он уже весь в пути. покидая комнату, обернулся назад и сказал: "Слушай, отец Ты всегда выглядишь таким спокойным. Таким счастливым выглядишь

всегда. Таким расслабленным всегда. Как ты это делаешь?” И отец сказал ему: “Это легко. Когда я сплю, значит я сплю. Когда я просыпаюсь, я просыпаюсь. Когда я гуляю, значит я гуляю. Когда я ем, тогда я ем. Когда я работаю, я работаю. Когда я говорю, тогда я говорю. Когда я слушаю, тогда я слушаю.” “Так это то же самое, - сказал сын, - что и я делаю”. “Не совсем, сын. Ты не это делаешь. Ты когда есть там где ты есть, ты всегда уже где-то в другом месте, отсюда идет твой стресс. И вся жизнь твоя вот такая скомканная, очень успешный, но ты очень несчастлив. А это разница. То, что ты делаешь, то когда ты спишь, ты уже встаешь. Когда ты встаешь, ты уже уходишь. Когда ты идешь, ты уже ешь. Когда ты ешь, ты уже работаешь. Когда ты работаешь, ты планируешь. Когда планируешь, ты говоришь. Когда ты говоришь, ты уже слушаешь. Когда ты слушаешь, ты уже практически спишь. Вот в этом весь сын. Ты никогда не находишься на том месте, где тебе надо было бы быть”. Обращаясь к ментору, когда у вас встреча с ментором, будьте там. Слушайте то, что они вам говорят. Концентрируйте свое внимание на времени; который тогда происходит. И цените то время, которое вам дают.

9 пункт. Подготовьтесь к этой встрече. Спросите себя перед тем, как вы будете идти к нему: “Вот мой вопрос. Смог бы я ответить на него? Чтобы я ответил на этот вопрос?” Вам нужно уже тренироваться к тому времени, когда вы сами станете ментором (тренером). Когда вы задаете свои вопросы и у вас есть свои ответы и ваш ментор отвечает, и вы говорите: “Да-да! Я бы то же самое сказал. Тогда я сам очень быстро могу стать таким ментором”. И вы не заметите, как за одно мгновение в этом бизнесе вы станете ментором кому-нибудь в четвертой линии. Чем более внимательны вы будете, тем лучше это будет для вас. Лучше подготовьте себя.

10 пункт. Постигните образ мышления своего спонсора. Покажите открытость ко всему. Всегда слушайте с открытым умом. Не будьте скептичны. Доверяйте своему спонсору. Основное слово для хорошего обучения - это доверие. Это ключевое слово. Если тренеру нужно помочь вам, то вы должны верить ему. Если у вас есть другое мнение, чем у вашего спонсора, или ваш тренер думает по-другому - это книга сказала, это не мои мысли, это в книге написано. Слушайте такое выражение: “Если он в десять раз больше зарабатывает, чем вы, рекомендую научиться думать так, как думает он”. Хорошая рекомендация, правда? Не вы хотите его поменять, он должен поменять вас. Научитесь думать так, как думает ваш ментор. Это ускорит ваше сближение и вашу дружбу.

11 пункт. Попадите в сердце своему спонсору. Может быть небольшой подарок подарите когда-нибудь своему спонсору. Маленький какой-нибудь. Подумайте, какой ресторан любит мой спонсор? И пригласите его в этот ресторан. Это очень сложная часть всего этого дела. Помните: это не я, это в этой книге написано. Этот человек, ваш

ментор, может в десять, может в сто раз больше зарабатывает, чем вы. Это очень успешные, очень прекрасные люди. Может быть он приедет на огромном Мерседесе. И в этой книге написано: “Вы оплачиваете этот ужин, на который вы пригласили его в этот ресторан”. Вот так вы можете завоевать его расположение. Спонсор может позволить себе все, что угодно. Но это показывает то для него, насколько вы хотите получить его помощь.

12 пункт. Реагируйте немедленно на послание своего спонсора. Поразите своего спонсора быстротой ответа на его просьбы. Например, позвоните ему и скажите: “Я получил ваше послание, ваш факс, ваше письмо, по Ангелу сообщение”.

13 пункт. И давайте ему обратные сигналы, говорите ему о том, что вы делаете. Всегда делитесь с ним этой информацией. Убедитесь в том, чтобы он увидел, как его советы у вас сработали, вы покажите ему это. И всегда показывайте заинтересованность и энтузиазм, воодушевление.

14 пункт. Благодарите своего спонсора успехом. Поблагодарите своего спонсора за то, что вы станете успешным. Самый лучший способ благодарности за то, что спонсор делает ради вас, что вы станете еще более успешным, чем он сам. Это самый лучший способ показать благодарность. Поэтому будьте очень внимательны, когда К вам говорят и будьте таким, как губка, впитывайте в себя все.

15 пункт. Копируйте своего спонсора, но оставайтесь сами собой. Очень много можете учиться из подражания даже. В этом бизнесе очень легко и очень видно в этом бизнесе, когда построен, кто кого копирует, кто ваш герой. Очень многие ходят так, как ходят их спонсоры. Многие начинают говорить так, как говорит их спонсор. Очень многие одеваются так, как одевается их спонсор. Это очень хорошо и это очень важно. Даже в этой книге написано, что если хотите быть таким, как ваш спонсор, потому что он такой человек, который в 10 раз больше зарабатывает, чем вы, то вам каким-то образом нужно стать таким, каким стал он. Очень хороший принцип. Это очень сильно для вас работает. И не переживайте за это.

Самое важное, чтобы вы оставались сами собой. Чтобы ваши ценности оставались с вами. Я вчера сказала, что я копирую Ненси, это мой герой. Я всегда слежу за ней, во что она одета, о чем она говорит, я слушаю ее кассеты, я конспектирую то, что я слышу на этих кассетах. И я пользуюсь этим в своей жизни. Если у вас есть герой, попробуйте взять все кассеты, которые есть у этого героя. Что он ест, что он пьет, узнайте все об этом человеке. Джеймс об этом говорил вчера. Привычки успеха. Какие привычки вам нужно поменять, чтобы стать более успешным. Как бы вы хотели вести себя, когда вы будете богатыми. Вы должны уже видеть себя, что вы богатый человек. У всех одинаковые принципы у богатых людей.

Я хотела бы вернуться немножко назад в своем выступлении, я

что-то пропустила. Мы с Гансом живем в таком месте, где все наши соседи - миллионеры, очень успешные люди. Если бы у меня не было этого бизнеса, и не нужен был бы ментор, я могла бы просто подойти к своим соседям, которые в 10 раз больше зарабатывают, чем я в той ситуации и я бы следила за этими людьми, за их привычками, что они делают. Честно говоря, это почти одни и те же вещи. И в этом бизнесе и вне этого бизнеса. И Джеймс говорил об этом что-то, что у успешных людей одинаковые привычки. Они используют одни и те же выражения даже. Легко быть богатым, если ты окружаешь себя богатыми людьми. Поэтому идите ближе к тем людям, которые имеют деньги. Привыкайте к богатому окружению.

Мне надо было попасть в пятизвездочный отель. Вы видели наших родителей, мой родители простые люди и никогда бы не смогли научить меня, как надо вести себя, как богатые люди. Вы видели, они очень искренние люди, очень много работали за свою жизнь, любвеобильные люди. Но они не миллионеры. Они дали прекрасную основу для нашей жизни - это основа любви и семьи. Но когда мы решили, что мы хотим быть богатыми, мне пришлось привыкнуть к пятизвездочным отелям. Я должна была привыкнуть к тому, как я должна вести себя в этих отелях. Я должна была привыкнуть к таким магазинам, где одно платье стоило столько, сколько моя старая машина стоила. Это все начинается, когда вы пьете кофе в пятизвездочном отеле и не настолько дороже сам кофе, но сама атмосфера другая вокруг этого кофе в этом отеле.

Привыкните к этому уже тогда, когда вы еще не богаты. В один день это все будет для вас повседневностью. В один день вы будете себя прекрасно чувствовать. Как, например, вчера вечером. Мы пришли домой, и мы сели в Мариоти, в час ночи, и знаете, в холле бегали девочки босиком. Надин, моя пятнадцатилетняя дочь, сказала: "О! Девчонки, вы расслабленно так себя чувствуете". Потому что она обожает быть босиком всегда. И это был центр пятизвездочного отеля. Они чувствовали себя как дома, это часть нашей жизни. И когда мы там расслаблялись вместе со своими родителями, они тоже очень хорошо чувствовали в этой богатой атмосфере, но это не всегда так было. Мы должны были привыкнуть к этому. Сделайте первый шаг к этому, чтобы стать богатым человеком.

И для того, чтобы вы смогли понять своего спонсора (тренера) посмотрите на людей, которые окружают его. Вы увидите, что у успешных людей одни и те же вещи. Люди в нашем поселении, где мы живем, они говорят следующую фразу: "Как только ты перестал переживать о том, что говорят другие люди, ты стал на дорогу успеха". Не переживай, что будут говорить другие люди, они не переживают об этом.

Еще один пункт, что отличает успешных людей. Они только от таких людей принимают совет, которые намного успешнее чем они и

от таких людей, которым ты сам хочешь стать.

16 пункт. Не ищи слабости в своем тренере, в своем спонсоре или в своем менторе. Если будешь искать слабости или недостатки, ты их найдешь, потому что они есть. Они же люди. Люди состоят из сильных сторон и слабых сторон. И никто не говорит того, что твой тренер должен быть идеальным. Они не роботы, они не компьютеры, не машины. Они не идеальны. Обращай внимание на их сильные стороны. Что они могут сделать для вас, сконцентрируйте внимание на эти вещи, и вы их найдете. Их сильные стороны помогут вам сдвинуться с места.

17 пункт. Верните своей группе все то, что вы получили от своего спонсора. Начинайте становиться этим тренером, как только вы это сможете сделать. Отдавайте все, что вы получаете. Передавайте дальше опыт. Даже если маленький успех, отдайте его обратно. Расскажите это людям. Если вы уже член Клуба руководителей, у вас есть группа, вам уже есть что отдавать.

И у меня есть одна история и первый пункт - это то, что в нас кто-то верит. Это наши родители, это наша спонсорская линия. Но чаще всего мы начинаем верить сами в себя. Нужно поверить в самих себя с самого начала. Если найдется еще кто-то, кто верит в вас точно так, как вы, то вам очень повезло.

Все, чему я бы хотела научить вас сегодня - возьмите жизнь в свои руки! Станьте хозяином своей жизни! Не ждите, когда к вам подойдет кто-то: "О! Самый талантливый человек, кого я встречал в своей жизни. Я люблю тебя и я помогу тебе". Не ждите этого момента, может он никогда не наступит в жизни. Возьмите жизнь в свои руки, покажите всей спонсорской линии - у меня есть мечта - и что им стоит вложить свое время в вас. Вы машете руками, привлекайте внимание: "Я здесь! Привет!" И вы станете очень привлекательным человеком. Если у вас есть хорошие результаты в бизнесе, то у вас появится та верхняя линия, которая начнет вас учить. Это не волшебное слово, а тренер, который хочет вас учить.

И эта история, история учителя мисс Томпсон, и про ее ученика, которого звали Тедди Стиларт. Я за последние 13 лет знаю много разных истории, слышала, читала и видела. Очень много историй есть на наших кассетах, очень много историй я читала в книгах, слышала от своих спонсоров. И та история, которую я хочу вам рассказать, одна из самых моих любимых историй, которую я слышала от Дик де Воса на нашем первом клубе Бриллиантов. Наш первый клуб Бриллиантов был в Ирландии в одном замке, это было десять лет назад и за ужином эту историю он нам рассказал. И до сегодняшнего дня это одна из самых моих любимых историй. Очень много историй слышала, но это одна из самых любимых. Очень исключительная история.

В классе у мисс Томпсон был парень, которого звали Тедди Сти-

ларт. Тедди был таким отличным от всех, таким типичным отщепенцем. Он ужасно одевался, у него были жирные и грязные волосы всегда, глаза всегда были немного такого мечтательного склада, он где-то витал все время. И когда мисс Томпсон спрашивала что-то, Тедди не был привлекательным, он не был мотивирующим и мотивированным, и его мозги были совершенно в другом месте. И было очень сложно мисс Томпсон любить этого парня. Он был последним в списке мисс Томпсон, она всех в классе любила больше, чем его. И в ее дневнике были разные фразы записаны: “1 класс. У него хорошие способности, но очень плохая ситуация дома. 2 класс. Тедди может быть лучше, но его мама серьезно больна, и он не получает помощи от своих родителей. 3 класс. Тедди красивый, прекрасный, приятный парень, но слишком серьезный. Он очень медленно учится и в этом году умерла его мама. 4 класс. Тедди очень медленный. Он хорошо ведет себя, но отец совершенно не интересуется им”.

И вот в этом году все дети принесли мисс Томпсон подарки на Рождество. И когда она открывала коробочки, она добралась до коробочки, которая была завернута в простую коричневую бумагу, оберточную и скотчем была приклеена и на ней было написано: “Для мисс Томпсон от Тедди”. Она открыла это и увидела, что там был уже ношенный браслет с маленькими камнями, некоторых там уже не было и на половину использованная бутылочка духов. Дети увидели этот подарок и стали смеяться, но у мисс Томпсон сработал хороший инстинкт учителя. Она надела этот браслет себе на руку и нанесла парфюм на себя. Дети перестали смеяться, до них дошло то, что она хотела показать этим. После этого был перерыв, дети вышли гулять в коридор, а Тедди остался в классе. Он подошел очень медленно к мисс Томпсон и сказал: “Мисс Томпсон, сегодня вы пахнете так, как пахла моя мама... Ваша рука выглядит просто великолепно. И я так счастлив, что мой подарок вам понравился”. На следующий день мисс Томпсон пришла в школу, и она была совсем другим человеком. Она вдруг поняла, что она может менять жизнь. Вот здесь был маленький мальчик, который поверил в нее, она нужна была ему и в этом году Тедди с лучшими результатами закончил школу. Он поступил в университет и через четыре года она получила письмо: “Дорогая мисс Томпсон! Я узнал сейчас, что буду лучшим студентом на всем курсе. Я хочу, чтобы вы знали об этом первой. Нелегко учиться в университете, но мне нравится это. С любовью, Тедди Стиларт”. Еще прошло четыре года, еще она получила одно письмо: “Дорогая мисс Томпсон! С сегодняшнего дня я стал доктор Теодор Стиларт. Как вам это нравится? Я хочу, чтобы вы первая узнали об этом. Я женюсь через месяц, и я хочу вас пригласить. Вы должны сидеть там, где должна была сидеть моя мама. Потому что вы остались единственным человеком из моей семьи, потому что мой отец умер в этом году”. Мисс Томпсон была на свадьбе, она сидела там, где должна была сидеть

мать, и она заслужила того, чтобы она там сидела, потому что она сделала для Тедди одну вещь, которую он никогда не сможет забыть.

И то, что хотела бы я вам рассказать. Почему вы не могли бы дать себя кому-то. Не ждите какой-то подарок, а самих себя. Почему мы не верим в таких людей, которые не были звездами. Если мы верим в них, в один прекрасный день они могут превратиться в героев. Как Тедди Стиларт, например, который стал героем.

Я хотела бы сказать, что этот уикенд останется с прекрасными воспоминаниями. Я желаю вам всем прекрасного будущего. Мы очень уважаем и любим вас. И мы встретимся очень скоро.

Митч Сала.

Построение глубины.

О, пацаны, это было классно! Как много человек сюда прибыло издалека. Это замечательно!

Это очень опасное место здесь в Европе, здесь в Будапеште. Я не видел много грубости до вчерашнего дня. Вчера мы вышли гулять в город, и я увидел человека, который валялся в канаве, а из головы торчала кассета. Очень опасное место! Опасный город.

Дидри будет говорить немножко чуть-чуть попозже. Вы услышите ее скоро. У нее очень много шуток, а у меня -только одна шутка, и я ее уже рассказал на уикенде. Так что где-то в другом месте я еще ее использую снова.

Я бы хотел поговорить немножко об одной вещи, которая является самой критической вещью во всем бизнесе, наверное. Когда подключаешься, то только и слышишь: “Стань 21%! Стань 21%! И директом стань!” Это все, что ты слышишь с того момента, как ты начал бизнес. Очень многое вообще ты можешь сделать для того, чтобы стать 21% или директом. Но есть вещи, которые нужно научиться делать совсем по-другому, чтобы стать Изумрудом или Бриллиантом. Чтобы стать Директом, ты просто строишь бизнес. А чтобы стать Изумрудом или Бриллиантом, нужно научиться строить “ноги”. И это совсем означает другой фокус для тебя, другую фокусировку. Вообще я много вещей могу говорить, чтобы научиться строить “ноги”. Это такая сложная тема, что я три дня мог бы об этом говорить.

Быстро буду говорить и затрону только несколько пунктов. Мы не сможем подробно о каждой теме говорить. Но если ты чуть встряхнешь свои мозги, то оттуда вытряхнутся те вопросы, которые ты потом сможешь задать своему спонсору. Есть такая вещь, от которой мои чувства постоянно растут. Это то, что самое эффективное обучение ты будешь получать с консультаций, а не с таких мероприятий. Консультации - это ключ к построению бизнеса. Я буду говорить на этом уикенде речь, в которой будут три пункта.

Первый пункт. Что люди жалеют больше всего? Первое это то, что у них недостаточный фронт был. И говорят партнерам: “Расши-

ряйся”. А сами-то они не расширялись. Нет, ребята, это к вам относится, это не к вашим партнерам. Еще говорят, что они не пользовались так кассетами и семинарами, как надо было. “И эти консультации! Ой, как хорошо, что моя нижняя линия слышала об этом. Все мои линии слышали об этом”. Нет, это конкретно для тебя имеет сейчас значение. Они не научились, как нужно консультироваться наверх. Вообще-то, самое важное научиться консультироваться вверх по спонсорской линии. Это первый приоритет, чтобы я умел консультироваться вверх в этом бизнесе. И надо, чтобы они искали меня, мои партнеры искали меня. И я хотел сказать, что я сам должен наестся сначала, а потом накормить других. Понимаешь, о чем говорил Даг Вид, когда говорил о кислородной маске, которую ты на себя должен надеть, а потом на ребенка? То же самое и о консультациях. Тебе сначала нужно первому консультироваться. Поэтому все, с чем я буду говорить, не принимай автоматически, пока не проконсультируешься с верхней линией. Первое, что тебе нужно - очень просто нужно мыслить, будь прямым человек.

Когда я начинал свой бизнес, я записывал наверх своего дневника, сверху листов все, что мне нужно делать в тот день. Я помню, когда у нас наступил поворотный момент в бизнесе. Я тогда писал в свой дневник, что я строю сеть потребления. В бизнесе это так смешно, напоминать самому себе, что я строю бизнес-сеть, сеть потребителей. Твоя работа - строить сеть потребления. И потом передать ее в Network 21. Они потом научат твою сеть уже тому, что надо делать дальше. Большинство людей воспринимают это так, что их работа: любить партнеров, оберегать их от всего, как квочка видит на них.

Твоя работа - построить сеть и передать ее для Network 21. Это первое.

Второе. Это то, что ты должен управлять своим бизнесом. Я не знаю, как это получается в переводе: “Ты должен управлять бизнесом”, Это значит, что ты управляешь бизнесом, а не просто смотришь, что между вами происходит. Это то же самое ты слышал от Даг Вида. Я не знаю, сделал ты это, когда был в Венгрии. Я спросил у своей группы: “Когда мы можем стать Бриллиантами?” Она говорит: “Через 150 лет”. Говорю: “Серьезно? Эй, ребята! Я хочу в следующем году быть Бриллиантом!”

Или вы будете управлять своей группой, или группа будет управлять вами.

Значит, я строю сеть потребления, и я управляю своим бизнесом.

Я еще вернусь в своих консультациях, что это очень важная тема. Давай остановимся у основ: как мы строим бизнес. Есть разные стадии строительства бизнеса. Первое, это то, когда ты начинаешь, ты должен начать это. Для того, чтобы ты начал, надо тебе кого-нибудь спонсировать на фронт. Это я думаю понятно, правда? Ты должен

пытаться правильно запустить каждого, насколько это возможно в бизнесе. Реальность заключается в том, что из таких пятерых ты найдешь одного “зверя”. Если ты всех будешь запускать так, как надо. Совсем другое будет отношение к работе, если у тебя будет возможность выбирать, чем вынужден будешь работать с каким-то конкретным человеком. Самое странное в этом бизнесе, если ты заспонируешь одного человека за целый месяц и потом практически не сможешь запустить.

Если ты четырех запустишь, пусть все четыре запускаются. Запускать надо, когда ты думаешь, что строишь сеть в бизнесе. Твоя работа - найти людей в своей структуре. Понимаешь, почему я постоянно говорю, что я строю сеть? Ты не просто продавец билетов в своем бизнесе. Не только продавец товара в своем бизнесе. Ты не то делаешь, что попытаешься пару кассет продать им. Нет, иногда и это тебе надо будет делать. Но в первую очередь, тебе над тем надо работать, что ты должен найти под человеком, с кем ты уже дальше будешь строить структуру. Как ты сможешь построить такой большой бизнес, если с первого шага не думаешь о том, что ты работаешь с человеком и найдешь под ним кого-то. Но если в начале это не будет видно, то через два года это будет колоссальная разница. И каждая маленькая вещь, которую ты делаешь в бизнесе, будет копироваться. Когда сидишь напротив него, тебе нужно думать так: “Если под него никого не заспонирую, то он быстро бросит бизнес”. Тебе надо так думать, потому что это есть правда. Что тебя больше воодушевляет: это, когда у тебя человек спонсирует кого-то или когда заказывает какие-то товары у тебя? В ту же секунду, когда кто-то спонсирует кого-то, это поднимает его, дух его, он воодушевляется. Конечно, мы попробуем продать товар, кассеты, билет на семинар, но первый фокус - это чтобы кто-то был под ним, кого-то спонсировать под него.

Как это делаешь? Надо пройти по всему списку быстро. Когда я сам себя научил, что я есть строитель структуры потребления, когда я сам себе решил, что я буду строить в бизнесе. И когда я сижу и вижу список, я хочу найти человека под ним. Надо научить, как запускать человека правильно. Самая критическая часть второй встречи, это чтобы написать список с ним.

Давайте вернемся немножко назад, в самый критический момент, что нужно делать перед этим. Мы показываем маркетинг-план, т.е. приглашаем людей на маркетинг-план, например, на открытый маркетинг-план. И когда их приглашаем, говорим: “Слушай, уже заранее напиши пару имен своих знакомых на листок бумаги, это тебе поможет воспринять ту информацию, которую ты сейчас получишь, ты намного больше поймешь из того, что здесь будет происходить, когда у тебя будет написано несколько имен”. Я знаю, что я хочу, в конце концов, я хочу список от него. Я попробую это сделать наперед, перед тем, как мы начнем говорить о чем-то, даже если он напи-

шет три человека, три имени. Когда на второй встрече сидишь и человек сидит перед тобой, и между ним и тишиной должен быть список. Мы сражаемся до тех пор, пока человек написал список. И люди здесь обычно мешают все на свете. Когда на открытом маркетинге встречаю человека, и знаю, что через два дня приду к нему или сегодня, или завтра вечером, и знаю, что наперед я хочу этот список, тогда я облегчаю свою работу для себя. “Я знаю, что у тебя будет очень много вопросов, но что было бы, если бы ты записал человек десять в свой список, то когда ты их запишешь, мне намного легче будет отвечать на твои вопросы”. И когда ко мне подходят люди после открытого маркетинга и их кандидаты, я им говорю: “Все, что ты здесь видел, это все теория. И не совсем оно так будет работать в жизни, как здесь было нарисовано”. Не говоря о том, что люди в первый раз ничего не поняли здесь, о чем там шла речь. Но видят, что там есть какие-то деньги и время свободное. Но мне помогло тогда, когда я был там, где ты сейчас находишься, что в своем списке я написал несколько вещей. Я просто взял и написал несколько человек, и мой спонсор, как и тебе твой спонсор, объяснит, как ты сейчас сможешь начать и что сможешь с этим делать. До тех пор не решай, пока не поймешь, как Network 21 для тебя может работать. Но то, что наперед можно рассчитать, что Network 21 - это работает, и что абсолютно просчитывается наперед. Что если ты составишь список, то люди, как правило, те люди, которых ты запишешь, они смогут запуститься в этом бизнесе, некоторые из них. К тебе ли они вступят или к кому-то другому, этого я не знаю, но я знаю, что они вступят. Поэтому было бы намного лучше, если бы ты проследил, как работает Network 21 и разобрался в этом для себя. Если я сижу на открытом маркетинге, и человек имеет наперед написанный список, то это настолько облегчает мне мою работу.

И я бы хотел сейчас о плохой, сложной второй встрече поговорить. О легком что там говорить, в легком все хорошо получается. Все там пишут, соглашаются. И тебе очень нужно быть хорошим, чтобы взять у людей список. Если идешь туда и у тебя нет списка, а они все равно сейчас задают вопросы, и негативные вопросы задают. И если ты знаешь, самый главный принцип: когда ты принимаешь вопросы — ты никогда не спорь. При чем здесь это к построению глубины? Если ты не можешь нормально человека запустить, у тебя никогда не будет ноги. Поэтому, когда люди начнут приводить тебе свои отговорки, соглашайся с ними всегда в любом случае. “Ага, да!” - вот это надо говорить. И это ответ — никогда не спорь. “Amway пирамида, нелегально”. “Наверно, да, А что еще, кроме этого, тебе мешает?” Это отпугивает, как лук, или если есть отговорки - это как шелуха лука. Когда у тебя будет опыт в этом бизнесе, ты увидишь, насколько наперед можно рассчитать поведение людей. 95% людей боятся того, что же подумают его друзья, соседи о том, если он начнет

это делать. Но они этого не говорят, они говорят:

- Amway нелегально, Amway пирамида.

Поэтому тебе надо поснимать эту шелуху, чтобы найти настоящую причину. Здесь говорят такие вещи, как: “У меня нет времени”, - тут это популярно? Таким образом, получается у вас:

- Я не хочу продавать, - и говорят - Amway пирамида, я такого не буду делать. - И ты говоришь:

- Да, конечно. Ну, а кроме этого у тебя есть что-то другое?

- А я не хочу ходить по дверям и продавать, от дверей к дверям.

- Это очень важно. А что тебе еще мешает кроме этого?

- О, даже ты мне не нравишься. И вообще, я ничего не люблю в этом.

- Это был, конечно, очень важный пункт. Но, что тебе еще мешало?

Может, я немножко и преувеличил что-то здесь, но очень часто в практике эти отговорки можно отложить в сторону. Наша проблема, если ты эту отговорку примешь серьезно, то это превратится в серьезную причину. Если ты, например, хочешь купить себе костюм, и продавец хочет продать тебе костюм, который на тебе плохо выглядит, ты говоришь, что здесь слишком большой воротник. Ты нашел отговорку, почему костюм плохой (так и твои партнеры найдут отговорку). И приходит продавец, он не умеет обращаться с этими отговорками, и говорит: “Нет, это сейчас так модно”. А я говорю: “Нет, а мне это не нравится. Нет, я не буду это одевать”. А продавец: “Нет, это надо так сейчас носить, все сейчас так носят. Поймите, это сейчас так модно, это так классно. Хорошо смотрится”. И это закончится, в конце концов, тем, что вы уйдете рассерженный, уйдете в другой магазин и купите тот же самый костюм.

Я бы три часа мог говорить, как надо относиться к этим отговоркам, только сейчас мы рассмотрим основные принципы. И первое - никогда не спорь. Я обожаю, когда у людей много вопросов.

Очень сложно проводить вторую встречу, когда нет вопросов вообще. Вы это заметили? Но лучше, если есть один-два негативных вопроса. И ты говоришь: “О! Да! Это супер вопрос был. У меня есть идея, я могу ответить тебе на этот вопрос”. Берешь листок бумаги и ручку: “Давай сюда напишем пару имен с адресами, и ты увидишь, как я отвечу тебе на твой вопрос. Как сестру твою зовут? Как брата зовут?” И ты смотришь на бумагу и никогда не поднимаешь больше взгляда на него. В тот момент, когда ты посмотришь в его глаза, ты проиграл. Ты смотришь на бумагу и говоришь: “Сестра”, - и ждешь с ручкой, когда он назовет тебе это имя. Помни, что на один-два шага отойдешь от людей назад сейчас. Тебе нужно знать, что если ты хочешь этого достичь, нужно правильные вопросы задавать в маркетинг-плане - братья, сестра. “Расскажи мне о ком-нибудь, с кем ты работаешь? Знаешь такого, кого Табором зовут?” И начинаешь спи-

сок писать и доходишь до того имени, которое очень сложно написать. “Можешь по буквам это имя прочесть?” Поворачиваешь бумагу и ручку прямо в глаза ему начинаешь двигать, точно как кассету. Сейчас бумага и ручка у него: “Напиши мне это имя, как ты там его говорил?” Самым большим, люди допускают, которых я знаю, это уже закоряченную систему применяют. Написано в дневнике, что список - 50 имен. Еще больше имен, еще больше имен. Давай, давай! Еще, еще! Уже три часа ночи, и уже умирает этот несчастный кандидат, а ты кричишь ему: “Давай еще. Ты можешь”. И когда после двенадцатого имени человек начинает тормозить конкретно (не про двенадцать часов ночи идет речь, а про двенадцать имен), если он начинает тормозить, то говоришь: “Не надо так много, достаточно”. А человек говорит: “Нет, нет, я еще могу написать”. Обычно сейчас будет соглашаться, чтобы ты не забрал лист бумаги. Интересно, как люди думают, что очень часто все можно просчитать наперед. Ну все, если у тебя есть двенадцать или шесть имен, то ты уже можешь о чем-то говорить. Нет, не о бизнесе, а о конкретных вещах. “Ты можешь мне о Габори рассказать? Кто он такой?” Он говорит: “О, у него жена не работает, у него есть дети”. “А как бы ты его пригласил, если бы приглашал?” И очень легко так с человеком начать запускать людей.

Легкая вторая встреча всегда легкая, а сложная не такая уж и сложная, если ты будешь знать, что тебе нужно будет делать. Тебе и те встретились, и те встретились. “Я строю сеть, я строю сеть...” Когда я сижу перед кем-то, я думаю над тем: “Кого ты знаешь, кого ты знаешь?” И когда люди, с кем встречались, говорят: “Классная идея!” А есть люди, которые говорят: “Классная идея и через два месяца я начну это делать. Сейчас у меня нет времени”. А я строю сеть, я хочу пройти через него и найти под ним кого-то. Я говорю: “Классная идея, Джон! Супер! Наверное, через три месяца будет еще лучше, чем через два”. И он сразу успокаивается, после этого момента. Он боялся того, что ты скажешь: “Да нет”.

Вы вообще смотрите фильм “Лейтенант Коломбо” по телевидению? Смотрите? Он задает вопросы постоянно: “Конечно? А почему? Серьезно? Почему?” Когда люди начинают немного защищаться, такую защитную позицию принимают, и когда твой кандидат испугается: “Да оставь все. У меня больше нет вопросов”. Поворачивается Коломбо и уходит, а потом говорит: “Еще одну вещь я забыл”.

Это на второй встрече то же самое делаешь, только на чувственном уровне с людьми. Ты должен чувствовать, когда они почувствуют, что начинают отвергать тебя. Когда говоришь: “Нет, через три месяца лучше, чем через два. Но помнишь, ты говорил о своем брате? Расскажи мне о нем что-нибудь. Давай ему сейчас перезвоним и спросим его мнение. Что было бы, если бы мы это сделали, и чтобы он подъехал к нам через полчаса?” И даже если он говорит: “Нет”. Иногда

кандидаты уже хотят сказать: “Стой, стой. Я уже ничего не понимаю и не знаю как и что”. Тогда мы упрощаем все: “Давай одного человека. Давай твоему брату позвоним”. Если скажет: “Нет”. Нет - это тоже хорошо. Или говорит: “Не-не, не хочу, чтобы мы с моим братом разговаривали”. Говорю: “Хорошо, давай, нет. Ты прав, его, наверное, тоже не будет интересовать. Итак, решили с тобой - не стоит. Не будем с ним говорить. Ты знаешь, а кто самый амбициозный у тебя человек на работе. Может, позвонить ему и через полчаса он подойдет. Полчаса всего, покажет вид, что ему нравится это дело”. Он: “Не-не, не хочу, чтобы мы с ним разговаривали. На работе не хочу ни с кем разговаривать”. “Классная идея, действительно, никому не нужно на работе показывать. Правильно, никому не будем говорить”.

Но вы все равно двигаетесь и двигаетесь. С одного имени на второе. А, в конце концов, он скажет: “Ладно, хватит. Покажем кому-нибудь этот маркетинг-план”. Это очень простые вещи, если ты научишься это делать.

Ты знаешь, речь пойдет об одном маленьком человеке, и я знаю, что ты хочешь большие группы, большие групповые встречи проводить. Но чаще всего, те люди, кого труднее всех было заспонсировать, они становятся самыми лучшими в бизнесе. Надо искать таких людей, у которых есть такое большое эго, и которые знают, что нужно делать. Ты запускаешь кого-то и твоя цель, чтобы как можно больше фронтов у него было. Если ты строишь глубину таким образом, во-первых, тебе нужно быть гением, чтобы ты мог построить такое, как там нарисовано. Ты действительно должен уметь запускать людей. А вот такая “нога” обычно останавливается. Если спонсируешь кого-то, запускаешь кого-то, то быстро мы спонсируем людей на фронт. Система говорит: “Два маркетинг-плана ему и не больше”. Некоторые люди есть, у которых тебе повезет, если у кого-нибудь хоть один маркетинг-план сможешь пропитать. Есть такие люди, которые пять-шесть семейных маркетинг-планов могут собрать, чтобы расширяться и у них будут сидеть люди.

У меня есть одна семейная пара в Австралии, очень недавно стали Серебряными. Я у них пять семейных планов-маркетингов прочитал и пятнадцать человек заспонсировали на фронт. И сколько бы я там раз не был, двадцать человек там было.

Не стремись быстро уйти в глубину, если ты можешь там еще остаться, поработай там еще. Делай обе вещи вместе. И в глубину иди и расширение делай. Вот здесь ты встречаешься с этим человеком. И ты, когда пройдешь через их список, ты будешь согласовывать время встреч, ты даешь информационный пакет, ты договариваешься о вторых встречах, ты делаешь все. И когда ты на такой встрече находишься, ты напости себе, что ты ищешь. Когда ты на второй встрече, ты ищешь самого позитивного человека на этой встрече. Очень легко потерять колею, если ты начнешь реагировать на нега-

тивных людей. И на каждом маркетинг-плане есть идиоты. Идиот идиотские комментарии дает, и ты начинаешь реагировать на это, и ты говоришь: “Классные, хорошие вопросы”. И так на позитивное концентрируешь, что так и надо делать.

И второе, если это большие семейные презентации, то ты не можешь все вторые встречи сделать сам. Но ты сеть строишь, ты занятый человек. Я найду лучшего человека, с кем я могу пойти дальше. Я советую, на семейной презентации минимум о двух вторых встречах договорись лично сам. Чем глубже уйдешь, тем больше руководителей над тобою будут, которые тебе помогут. Но смысл в том, что ты все делаешь. Ты самый сильный человек, и ты работаешь с самым слабым, с самым новым. Самоубийство будет, если ты захочешь работать сквозь руководителя. Потому что эти люди ничего не умеют, ничего не знают, т.е. они думают, чтобы выйти из бизнеса. Они в бессонные ночи сидят и размышляют, что было бы, если бы я бросил этот бизнес. А ты задаешь ему по телефону: “Ты сделал вторую встречу, о которой я тебя просил?” Он говорит: “Да ты сдурел! А не бросить ли этот бизнес вообще?”

Сейчас я покажу, чего ты хочешь достичь. Ты расширяешься, ты хочешь построить базу (мы базой это называем), и из базы двумя “ногами” уходишь в глубину. Почему две “ноги”? Потому что, если ты выберешь только одну и это будет неправильное решение, то ты остановишься. И “нога” остановится. Ты достигнешь обратной реакции, потому что ты не будешь мотивировать людей, ты им покажешь, что ты - руководитель - и ты плохое решение принял. Что идеально? Это тот человек, у которого есть база, и ты две “ноги” строишь у него. До того, пока не найдешь того человека, который лучше. Который лучший. Опять же, пока не найдешь, где этот человек, у которого ты можешь новую базу построить. А вот с этой базы начинаешь идти дальше двумя “ногами”. Потому что уже одну ногу ты не строишь, которая осталась, а другую. А только эту, в которой ты начал две “ноги” строить в этой одной. До тех пор строишь параллельно две, пока не выяснится, какая лучше. Там где “звери”, там где подключился и там ты находишь базу. Если бы у каждого человека ты находил базу, то и любой идиот мог бы строить глубину. Ты на двух “ногах” идешь в глубину, пока в какой-то не выяснится, что эта лучше. Здесь находится корень в главной линии. Строительство глубины - это длительное время. Да, иногда тяжело это делать. Да, иногда “ноги” так будут выглядеть. Но если ты это не попробуешь, где-то на глубине быстро расширишься, то ты быстро остановишься. Если этот человек-руководитель остановится, то тебе нет выбора. Поэтому этот человек к тому времени может выйти, потому что у него тоже один партнер остановился.

То, что я сейчас нарисовал, такого никогда не бывает. А если ты хочешь достичь осознанно, то работай над этими вещами. Когда ты

очень воодушевленно работаешь на шестой-седьмой глубине, и находишь одного “зверя”, который 10-12 человек заспонсирует на фронт, то на 100%, что оттуда дальше ты сможешь уйти на глубину. Это 100%. Твоя цель - это две глубины в месяц иметь. Должны быть простые цели на каждый день, связанные с глубиной. Простой фокус на длительное время. Есть разные стадии, через что проходит “нога”, когда растет.

Но вернемся обратно. Тебе нужно правильно запустить кого-то.

Второе - это надо создать динамику в группе. “Ногу” в динамику привести. Вступающие, вступающие, вступающие... И ты везде проводишь маркетинг-планы в этой “ноге”, везде. Мой опыт говорит мне о том, если ты фокусируешь свое внимание только в конце этой “ноги”, это опасно, если у тебя нет, хотя бы 30 вступающих в этой “ноге”. Ты спонсируешь кого-то, запускаешь, и надо хорошо его запускать. Первая цель у тебя должна быть, чтобы у них было, хотя бы 2-3 вступающих в этом месяце. Когда будет 2-3 вступающих в месяц, до тех пор надо, чтобы у тебя была такая “нога”, так выглядела бы. Не можешь строить в глубине, в которой 3 вступающих в месяц. Некоторые пытаются работать с такой “ногой” и строить глубину, с которой Джим Дорнен не смог бы ничего сделать. Вот почему это трехдневная тема, а не на один час. Потому что ты можешь на десятую глубину попасть в одной “ноге”, где этот шаг, который ты делаешь. Поэтому в этой “ноге” есть вступающий каждый месяц. Если на фронт у этого человека вступает один “зверь”, первая цель - ты можешь привести в динамику эту “ногу”, когда уже строишь. Но если “нога” растет очень медленно, а твоя цель строить ее очень быстро и привести ее в динамику, то ты работаешь везде очень быстро, чтобы найти место, откуда ты можешь. Но если у тебя есть динамика, то очень легко можешь входить в глубину.

Простой пример. Я два года строил одну “ногу”. Эта пара стала Рубинами, эта “нога” ушла везде, далеко от нашего дома, очень далеко. До 90 глубины ушла, это была 15% “нога”, это самая лучшая “нога” была у этого Рубина. Это была такая очень медленная группа. И одна пара подключилась там, и они были “звери”. Мы очень хорошо относились друг к другу. И они вдвоем слушали нас. Через два года они стали Изумрудами. А та “нога” так и осталась 15%. Поэтому нужно консультироваться. Понимаешь? В каждом месяце нужно консультироваться, что где работает. Когда пойдешь наверх и маркетинг-план будешь показывать, будут говорить: “Да, это “зверь”. Ты никогда не оставляешь эту “ногу”, так как концентрируешь свое внимание вниз. Ты понимаешь, о чем я говорю? Ты фокусируешься в конец “ноги”, но у тебя есть второй человек. Давай посмотрим, что из этого выйдет.

Я очень часто консультируюсь с Директом одним, он мне показывает модельную “ногу” свою, которую он строит. “Как много лю-

дей вступают в эту “ногу”? Он говорит: “15”. “А сколько было во всей “ноге” всех вступающих?” - “50”. “Что? 15 там, где ты работаешь, а 50 всего. А где вступили остальные 35 человек?” Если ты будешь фокусировать свое внимание на такую маленькую “ножку”, ты не заметишь “зверя”, который вступил где-то в другом месте. Думаешь о том, что ты строили, структуру, ты идешь по сети, правильная вещь, что ты просто это делаешь.

Вчера тебе прислали систему Ангел, например. Шесть месяцев назад я консультировался со своим Директом, о том, что он строил “ногу”, которая была очень медленная. И вступил один “зверь” к нему, который в первый месяц 8 человек спонсировал на фронт себе. Я говорю:

- Пацан! Что он делает? Что ты с ним делаешь, что он такой воодушевленный?

- Я не знаю, я с ним еще не работаю, потому что он к Ангелу еще не подключился.

- Seriously? Не все равно - слушает кассеты или будет на встрече. Первый шаг — это пройти через него, это первое.

У некоторых людей есть такие правила, по которым они определяют, с кем они работают, с кем - нет. Кто вступает в бизнес и за первый месяц спонсирует 8 человек, это очень срочно надо идти работать туда к нему. То, что ты ищешь - это руководители. Люди которые влияют на людей, вот это определяет руководителя. Умеет ли он влиять на людей.

- Слушай, этот человек умеет влиять на людей, наверное, это будет твой руководитель.

Я консультировался с Директом в Польше несколько месяцев назад, он сказал:

- 150 билетов на одну ногу на BBS! В одной “ноге”!

- Парень, это классная, хорошая группа. Откуда пришли эти билеты?

- Вот эта женщина, которая вступила, она 3% два месяца, но 80 билетов продала.

- Расскажи мне о ней, это очень классно!

- Да я не знаю, кто она такая.

- Ты проснись! Это может быть “зверем” следующим. Понимаешь, что ты можешь быть либо черным, либо белым в этой схеме. У тебя не может быть в группе столько человек, чтобы ты не заметил за ними такого хорошего человека, который продал столько билетов, например. Твоя первая цель - это сделать в “ноге” динамику. Слушай сюда, если 2% вступающих будет в “ноге”, тебе труднее будет это делать. В первый день так не думал, что динамику нужно сделать. 30 новых вступающих - это первый шаг, это мой опыт. Когда у тебя будет 30 вступающих, то это в этой “ноге” уже есть какое-то руководство. Ты не сам делаешь этих 30 вступающих. А что будет если пять

“ног” вступающих и нет лидеров? Это очень просто, потому что руководители влияют на людей, они их привлекают в бизнес. Как ты можешь воодушевляться насчет бизнеса, когда никто не вступает в него? До тех пор, пока будет 30% вступающих, ты можешь концентрироваться на новую “ногу”. И искать самых лучших руководителей. Это первый человек, это второй человек, может быть это третий человек вот здесь, в этой маленькой “ножке”, которая рядом здесь находится. Смысл заключается в том, что все 100% времени проводить с самым хорошим руководителем. 30 или больше вступающих там в той “ноге”, где ты работаешь и ты фокусироваться должен. Значит там точно есть руководитель и ты его должен найти. Самая большая проблема, когда запускаешь людей там, где есть руководитель, а человек не знает, что с ним делать. Ты работаешь, работаешь ... и, наконец, ты находишь кого-то классного. Он каждый вечер приходит к тебе, покупает кассеты, покупает билеты, даже выплатит тебе эти билеты, задает вопросы, трезвонит тебе. Они воодушевлены.

- О, я заслужил это! Супер! Я так много работал, чтобы найти этого человека.

Неправильно! Вот сейчас тебе надо начинать работать. Как только нашел хорошего кого-то, тогда все имеет значение, что ты будешь делать после этого. Те люди, которые вообще не посмотрели, что ты делаешь, а руководитель будет следить за тобой полностью. Когда садишься в машину и едешь на машине к своему руководителю, и когда кому-то двинешь кассету в лицо, которая на уикенд семинаре была сделана, и привезешь их на уикенд семинар, позови этого руководителя и скажи:

- Еще одного вступающего имеешь, кто едет на уикенд семинар с твоей группы..

А руководители, они всегда будут следить и копировать. И большинство из нас как раз противоположную ошибку делают. Что ты неправильно сделаешь со своей группой, и ты первый будешь знать в твоей спонсорской линии. Если сделаешь маркетинг-план под руководителем, и ты не договоришься о вторых встречах, все нормально. Или позже не дашь ему билет на семинар, или не напишешь список, это очень дорогая ошибка будет, очень дорогая. Под руководителем тебе все правильно нужно делать, ты там находишься под давлением. Легко так сделать в глубине маркетинг-планы, потому что они себя там чувствуют комфортно, ни одного твоего человека, тебя никто не упрекает. Наоборот, ты там находишься под самым большим давлением, потому что тебе все правильно делать надо. Т.е. если хочешь динамику сделать, то как ты ее делать будешь.

Первое. Ты покажешь маркетинг-план. И тот, кто вступает - покажешь ему маркетинг-план. И быстро настраиваешь людей, чтобы они сами показывали план. А вновь вступающие думают, что маркетинг-план - очень простая вещь. Но уже через месяц работы в бизне-

се маркетинг-план будет казаться, что это уже что-то очень сложное. Ты уже говорил с кем-то после маркетинг-плана: “Ты уже понял что это такое, как это выглядит?” Он говорит: “Конечно понимаю. Я в прошлый раз это уже видел, точно так же выглядело как и сейчас”. Ты же знаешь, что и они не понимают маркетинг-плана, так как и ты не понимал в самом начале. То используй это. На первой семейной презентации добейся от них, чтобы они конспектировали. Не пренебрегай, потому что очень много денег тебе это будет стоить потом.

- Джон, ты сидишь в первом ряду. Понял? Ты представляешь меня, как надо и делаешь заметки себе, конспектируешь все, что происходит. Покажи мне свою бумагу и ручку, которыми ты это будешь делать.

Знаешь, сколько раз я говорил людям:

- Садись на первый ряд и конспектируй.

А они этого не делали. Это 100%, если ты не будешь им говорить это, они не будут делать. А сейчас я так делаю, пока они не принесут ручку и бумагу, я не начинаю, я буду ждать. Уже перед презентацией маркетинг-плана я хочу, чтобы он показал маркетинг-план перед доской. Наперед я ему это, конечно, не скажу. Это второй план на завтрашний вечер. Ты звонишь в пять часов перед маркетинг-планом и говоришь:

- Я бы хотел, чтобы ты сделал одну-две вещи на твоём маркетинг-плане. Спокойно, ребята, я скоро подойду. Это очень просто будет. Я все объясню тебе, когда приду. Там будут люди сидеть, ты меня представишь.

Я вначале всегда расскажу, как надо представлять, как положено это делать. Потом он говорит:

- А сейчас я представлю вам Джона, который объяснит вам все цифры, которые есть в этом бизнесе.

И кружки все нарисует. И когда он встанет и красиво кружочки нарисует и цифры напишет, они будут видеть, что его маркетинг-план лучше, чем твой, твой маркетинг-план классный, он так поразил твоих партнеров. Но они мешают всем кандидатам, а вот новеньким он расскажет так, как для новеньких надо. И после того, когда цифры получатся, ты встаешь, и расскажешь им об Amway, о Network 21, и, поверь мне, у них классное чувство будет. Ты 10 минут был у доски и очень хорошо себя чувствовал, друзья будут помогать ему. Те друзья, которые будут негативны с тобой, они будут очень дружелюбно относиться к своему другу, как правило. В конце маркетинг-плана ты говоришь:

- Слушай, еще 7 маркетинг-планов осталось и ты уже ключевой человек. Это классно! 7 маркетинг-планов и ты можешь быть на встрече ключевых людей, там, где все руководители будут. Так ты сможешь очень много информации получить от своего Директа.

Начинай объяснять ему простые вещи. Помнишь я тебе гово-

рил, какой в списке критический момент? Всегда развивай список с людьми вместе. И как можно привести в динамику “ногу”. Помнишь? Постоянно анализируешь список людей. В общем, быстрый пример покажу, это даже с Директами делаю.

Была встреча в воскресенье вечером. Я с Директом был. Я посмотрел его список. Фронт его был не очень большой, поэтому мы посмотрели список. В общем, чтобы сократить историю, я помню, что встретился с кем-то из его коллег:

- Как звать твоего коллегу из Южной Африки?

- Да ты знаешь, я уже не помню. Я потерял с ним уже контакт, не знаю, где он есть.

Даже у него в списке его не было. Когда он был под давлением, он нашел этого пацана, который поменял два раза работу с тех пор. Очень сложные приглашения не использовал и сказал:

- Пиццу мы ели с моим хорошим другом. Мы говорили о предпринимательстве. И мой друг помнил тебя, ты очень хорошее впечатление на него произвел.

И это была шестая нога у Бриллиантов, с этим человеком, которого так пригласили. Мы показали маркетинг-план этой семейной паре, и они подключились. На первый маркетинг-план потом 15 человек пришло. И еще один телефонный звонок и еще одному сказал. И этот кандидат сделал так:

- Бе-е! Это же Amway! Бе-е! - Это женщина была. - Я все знаю об этом.

Я обзвонил 7 или 15 человек, они сказали “да”. Им сказали, что здесь речь идет об Amway, поэтому не приходите, а люди все равно пришли, двое человек все равно пришло. Это были эмигранты с ЮАР, они никого не знали. Эта семейная пара естественно вступила. А вторая семейная пара: “Никогда мы здесь у них ничего брать не будем”.

Но семейная пара, это наши Директы в Португалии, 20 тысяч человек у них в Индонезии в глубине. Откуда это пошло? Что я как-то со своим Директом сел и сказал, что это за человек со списка и так далее. Нам повезло и им повезло. Мы стали Бриллиантами, они были нашей шестой линией, они были очень воодушевлены. И мы не оставили их так просто.

И если есть 30 вступающих в месяц, то ты можешь начать строить “ногу”. Две глубины в месяц - ты этого хочешь достичь. Ты рисуешь круги в “ноге”. Мой опыт - это 150 вступающих в месяц. Если ты раньше выйдешь из этой “ноги”, пока там не будет 150 вступающих в месяц, то очень сильно пожалеешь об этом в один день. Очень много времени уже потрачено на то, чтобы 150 человек вступало в эту “ногу”. Но уже не так много работы надо сделать, чтобы вступало 200 человек. Кристиан рассказывал об этом, что есть такая “нога”, где 5 тысяч вступают в месяц. Я представляю, что у вас у каждого есть такая “нога”, из которой ты хочешь как можно быстрее смыться.

Ты достигаешь, что 150 вступающих или больше, ты навсегда останешься работать в глубине в этой “ноге”. Когда тебя уже положат в деревянный ящик и закопают землей, вот тогда ты перестанешь строить глубину. Но будет уже другая работа, семейные презентации будешь проводить, встречи большие, уже не семейные. С Кристианом мы консультируемся, и все равно мы смотрим в глубине, кто там самый горячий человек в этой “ноге”. Кто этот человек, от которого это все работает там в глубине. И сразу приблизиться к ним и работай с ними, работай с самым горячим человеком.

Перед тем, как вы быстро уснете, я еще пару вещей хочу вам рассказать. Как строить группы на расстоянии, т.е. работать в группах, которые далеко от тебя находятся. Не для того мы строим дальние группы, чтобы ты мог отчитаться, где ты поездил. Есть кто-то в группе, кто знает много людей, кто в том месте будет хорошо работать. То на перспективу хорошо, что у тебя есть группа, которая находится очень далеко. Я научился на своей ошибке. Спонсировали группу, а ничего не делали целый месяц, в следующий месяц - 6%, на следующий месяц - 21%. Через месяц работы их было уже 70 человек на групповой встрече. Пять вечеров в неделю мы были в этой группе. Дидри была 27 недель беременная, и мы очень сильно работали, и очень хорошие руководители были. На следующий месяц они решили, что они разведутся. Руководители были такие эффектные, и вся группа могла отождествиться с ними. И когда руководитель вышел из бизнеса, вся “нога” вышла из бизнеса. И так было: 0, 6, 21, 9, 0. Но эта “нога” сделала столько денег мне.

Сегодня большая часть моего бизнеса находится вне Сиднея. Потому что мы хотели группу отсечь от их руководителя, насколько это будет возможно. Но очень часто бывает так, что у руководителя бывает приступ с агитюдом, то ничего страшного, что в другом городе в этой группе есть другой руководитель и всем можно работать. У нас в бизнесе большинство руководителей находится вне Сиднея. Я сейчас как подумаю, что это заняло только 10% моего времени, много эффективнее будешь в другом городе работать. По австралийскому это больше, чем 3 часа нужно ехать. Если в Венгрии ехать 3 часа на машине, то ты уже выедешь за пределы Венгрии. Я еду к группе минимум три часа, человек говорит, что если он 40 минут едет к человеку, то это уже дальняя группа считается. У тебя такое отношение, что ты ищешь нужного человека, и не важно, где он находится. Если ты уедешь в другой город, то ты попробуй собрать все линии в этом городе в одном месте. Попробуй конец “ноги” вернуть к себе в свой город.

Дидри будет говорить о консультации в построении, это очень важно в построении глубины. Если не построишь человека, с кем ты строишь глубину, то ты свое время просто потратишь зря. Это все равно как масло среди шестеренок, чтобы они нормально крутились.

Это построение нужно понять, оно из сердца должно идти. Первое твое отношение — ты служишь людям. У меня есть такой Директ, который абсолютно не строит меня. До тех пор я винил их, пока это не понял. Это чья-то ошибка. Посмотри быстро в зеркало. Где-то, когда-то я не заслужил этого построения в какой-то момент. Каждый вечер я там с тобой маркетинг-план показываю, езжу на семинары, работаю, говорю о своем будущем, думал ли, что будут проблемы у тебя тогда, что ты меня не построишь, если я буду с тобой работать. По сей день не знал, что мы сделаем.

Перед тем, как Дидри придет, поговорим немножко о кассетах. Снова и снова. Если посмотришь две “ноги” которые одинаковые, 15%, в каждой здесь есть по 150 партнеров, 50 вступающих каждый месяц. Это хорошо растущая 15% группа. Две “ноги”. Давай посмотрим, сколько кассет проходит через эти группы. 250 кассет здесь, в этой группе, 25 кассет в этой группе. Билеты - 100 человек идут на семинар с этой группы, 10 человек - с этой группы. Эти “ноги” будут одинаковыми только, когда ты смотришь оборот. Но когда ты строишь “ногу” тебе нужно посмотреть, сколько инструмента проходит через эту группу. Потому что через два года будет огромная разница между двумя этими “ногами”. Огромная разница! Ты следишь за этими вещами в своей группе?

Ты помнишь эту глупую историю о кассете, в которой я рассказывал, что 5 месяцев я нес ему кассету? В той “ноге” сейчас очень много людей в очень многих странах. В Австралии мы нашли на 31 глубине очень хорошую семейную пару, довольно долгое время они вообще не отвечали, что они вступили в бизнес, но мы были на стороже и это очень много помогает. Только стали следить, что вдруг кассеты пошли в этой группе. Самая большая новость, что вы сегодня слышали, это недельная программа кассет. Это средство, по которому ты можешь следить, что происходит в твоей группе. Когда 100 вступающих и 100 кассет уходит в группе, 100 в очень длинной программе, т.е. эта “нога” очень хорошо строится, то еще 100 других кассет будет уходить. История успеха, начальные пакеты и т.д. Иногда, есть такие группы, в которых есть 100 кассет предлагаемых и 10 других видов кассет покупают. Это не “нога”, это клуб. Знаешь почему? Потому что другие кассеты показывают, какая роль руководства есть в этой группе, в этой “ноге” нет хорошего руководителя. Руководители всегда говорят о кассетах, руководители не могут сопротивляться тому явлению, чтобы перемещать кассеты, двигать ими. И очень давно научился, что надо делать так. У меня был дипломат, когда я стал Жемчугом, 123 кассеты помешались в этот чемодан. И в конце встречи, когда мы выгоняли всех кандидатов, я выбегал к машине и приносил свою сумку обратно. Говорил:

- Слушайте сюда. Сейчас полночь. После встречи у меня есть сюрприз для вас. - И я открывал дипломат, который был полон кассет

и говорил, - Вот это тебе надо послушать. А это еще одна классная кассета. О, это вообще су пер!

Ты не можешь поверить, что можно сделать с этим бизнесом через некоторое время. Если ты идешь к своим партнерам в глубине. И эта семейная пара на 31 глубине, вот она. Других кассет было в три раза больше, чем предлагаемых программой кассет - 100 предлагаемых кассет и 300 кассет других.

- Дидри, в этой “ноге” что-то происходит.

Я гений для них, как вы думаете? У нас есть семейная пара, которая сейчас 12% и через них много других кассет проходит, которые в бизнесе. И когда руководитель воодушевлен, очень много кассет может пройти через его бизнес в это время. Через 8 месяцев у них стало 5 новых 21 %. 38 тысяч долларов они заработали только бонусов.

Очень следи за оборотом материалов в твоей группе. Если есть такой человек в твоей группе, сразу кричи своему спонсору, что надо встретиться с ним.

- А я нашел тебя! Я нашел!

Как только ты его нашел и сразу к своему Бриллианту:

- На помощь! На помощь!

Бриллиант захочет узнать этого человека. Но в любом случае я передам слово Дидри, но еще три истории.

Все, что ты делаешь не будет иметь ценности, если ты не имеешь цели. В том смысле, что у тебя записано и что ты ожидаешь, что у тебя должно получиться. Ты будешь рассказывать какую-то историю, потому что ты какую-то вещь ожидал. Ты в том же бизнесе находишься и с тобой те же вещи будут происходить, что и с нами происходили. Я хочу рассказать тебе пример, как мы стали Изумрудами.

Нам надо было шесть с половиной лет потратить, чтобы стать Изумрудами. Два с половиной года надо было, чтобы Жемчугами стать. В мае мы стали Изумрудами. Я скажу, почему я стал Изумрудом, потому что здесь в свое время и Джим говорил об этом. Мы два с половиной года были Жемчугами, мы знали как надо “ноги” строить, и мы решили, что мы построим одну “ногу”. Я помню это чувство, когда мы решили, что построим эту “ногу”, чтобы стать Изумрудами. Наконец-то мы дошли, как мы сможем стать Бриллиантами и что мы умеем строить “ноги”. Невероятное впечатление для нас, невероятный опыт.

Директ, ты так сможешь стать Изумрудом или Бриллиантом, тоже научиться строить “ногу”. Начиная спонсировать много людей себе на фронт.

И когда мы были Изумрудами и еще 4 тысячи личного оборота имели. Мы через некоторое время решили, что мы станем Бриллиантами. У меня была новая работа, двое маленьких детей было тогда.

Никаких родственников нигде, никаких соседей. А второй ребенок сводил Дидри с ума просто. Но мы решили, что мы будем Бриллиантами. На полпути мы были к Изумрудам, и когда я сказал, что я знаю, как это нужно делать, в мае мы стали Изумрудами, и мы сказали, что с января мы будем в квалификации Бриллиантов, через 9 месяцев после мая месяца. В январе мы начнем свою квалификацию Бриллиантов. Несколько месяцев назад я нашел свою бумагу, на которой я когда-то давно это написал себе раньше, я даже сам забыл об этом. Смешные иногда получаются такие вещи. Шесть с половиной лет нам надо было, чтобы стать Изумрудами, иметь 18% оборот рядом. В тот день, когда мы вышли на сцену, как новые Изумруды, настолько нам вошло то в душу, что нам Бриллиантовая квалификация нужна в январе. В тот вечер с нами был наш тот 15% руководитель, это была английская семейная пара. Поскольку они были англичане, мы поехали в Англию, и познакомились с их местным руководителем и международным спонсором стал для них, а тот человек, который их подключил, бросил Amway и начал другой бизнес в MLM. Этот человек, мы говорим о нем, что этот бизнес только начинается у нас в стране, он может быть первым в бизнесе. Это была четвертая “нога”. На горизонте нигде ни пятой, ни шестой. Из этой четвертой говорят:

- Вы знаете, мы другой бизнес начинаем. А мы так чисто видели свою квалификацию в январе, но говорим:

- Проблем нет никаких, можете уходить. Проваливай отсюда. Он сказал:

- Хорошо. Спасибо. Пока.

И 16 человек спонсировали себе на фронт в августе. В последнюю неделю августа мы спонсировали семейную пару. Через две недели был уикэнд семинар. У нас была цель. Мы затащили их на этот уикэнд, через 4 месяца они стали 21%. И их подъем воодушевил две другие наши мертвые линии. Из 16 человек 15 ничего не делали, а одни за 4 месяца стали 21 %. Настолько он воодушевил остальных, что 6% и еще какие-то. И в январе у нас стало 6 ног и 65 тысяч баллов оборота. Мне сказали, что здесь это 90 тысяч баллов оборота для Венгрии, т.е. мы из 6800 баллов на 90 тысяч баллов выросли и это тогда, когда самая сильная нога вышла. И поэтому никогда, никогда не недооценивай силу мечты, силу цели.

Самое идиотское, наивное ожидание того, что может происходить с тобой в этом бизнесе, будет происходить и с тобой. Каждая бриллиантовая история такая же. У каждого Бриллианта такая история есть. Это как будто ты сказал:

- Я это сделаю и не важно, что происходит, но я сделаю. Самая сумасшедшая вещь была, что через 2 месяца у нас уже 8 “ног” было, когда мы квалифицировались. Я надеюсь, что у тебя есть цель!