

Серия «Энциклопедия успеха»

**Джон Каленч**

Величайшая возможность  
в истории человечества

Редактор:

*А. Семенова*

Разработка оригинал-макета:

*А. Дмитриенко*

Компьютерный дизайн обложки:

*О. Петрова*

ГВ 104207 от 20 декабря 95 г. Подписано в печать 22.07.99.  
Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать  
офсетная. Усл.печ.л. 6,3. Тираж 1500 экз. Зак. 1319

**ПКБ «Эрбиния»,  
220116, г. Минск, пр. газеты «Известия», 10**

Отпечатано с полным соответствием  
с качеством готовых диапозитивов  
на Минском полиграфкомбинате МППО им.Я.Коласа.  
220005, г. Минск, ул. Красная, 23.

Джон Каленч

---

---

**Величайшая  
ВОЗМОЖНОСТЬ  
в истории  
Человечества**

Минск  
«Эрбиния»  
1999

**ББК 88.4**  
**К28**

**Каленч Джон.**  
**К28** Величайшая возможность в истории человечества.  
Перев. с англ. К. Бухарева. — Минск, ПКП «Эрбиния», 1999.— 76 с.  
**ISBN 1-55958-507-2**

«Профессиональные и этические уроки Джона с гордостью выполняют все, занимающиеся сетевым маркетингом. Каждый может применить эти оправдавшие себя и испытанные принципы. И все, кто это делает, достигнут своей Высшей Формы с вдохновением и эффективностью!»

Дорис Вуд,  
президент MLMIA

«Вы будете постоянно обращаться к этой книге. Она легко читается и содержит прекрасные истории и бесчисленные наставления, которые хочется заучить!»

Том Шрейтер,  
автор серии книг «Большой Эл»

«Книга Джона включает СЕРДЦЕ сетевого маркетинга. Ни одна из известных мне книг не описывает путь к успеху в нашем бизнесе так полно и живо, как эта книга. Спасибо, Джон, за этот замечательный вклад в наш динамичный бизнес!»

Поп Мак-Элви,  
вице-президент фирмы The Ligh

**ББК 88.4**

© Джон Каленч

**ISBN 1-55958-507-2**

© Серия, оформление,

ЗНАК ВРЕМЕНИ .....	54
МЕНЯЮЩАЯСЯ АМЕРИКА.....	55
ПЛЫВЕМ ПО ТЕЧЕНИЮ.....	56
ГЛАВА СЕДЬМАЯ. ПОДЕЛИСЬ СВОЕЙ МЕЧТОЙ .....	58
ВАША МЕЧТА - ВАША КАРЬЕРА .....	58
ШЕСТЬ ВОПРОСОВ .....	63
1. Законно ли это? .....	63
2. Легко ли этим заниматься? .....	65
3. Это весело (интересно)? .....	65
4. Действительно ли я смогу заработать деньги? .....	65
5. Помогут ли они мне работать? .....	66
6. Удачное ли сейчас время для того, чтобы начинать работу? .....	67
ПОДЕЛИСЬ СВОЕЙ МЕЧТОЙ .....	69
ПРОЯВЛЕНИЕ МУДРОСТИ .....	71
ОБ АВТОРЕ .....	73

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ПОЧЕМУ ВАМ СТОИТ ПРОЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ.....	3
ПОЧЕМУ Я НАПИСАЛ ЭТУ КНИГУ .....	4
ПУТЬ НАИМЕНЬШЕГО СОПРОТИВЛЕНИЯ .....	5
РЕШИМОСТЬ МЕНЯТЬ ЧТО-ЛИБО ИДЕТ ИЗНУТРИ .....	6
ЧАЕПИТИЕ ВДВОЕМ .....	7
ТОТ, КТО ХОЧЕТ УЧИТЬСЯ, ДОЛЖЕН БЫТЬ ОТКРЫТЫМ .....	8
ШАГАТЬ НАРАВНЕ С ВЕЛИКАНАМИ .....	9
ГЛАВА ПЕРВАЯ. <b>КАКОВА ЦЕНА СВОБОДЫ?</b> .....	11
А ВЫ КОГДА-НИБУДЬ ОЩУЩАЛИ СЕБЯ В ЛОВУШКЕ? .....	13
НАИЛУЧШИЙ ВЫХОД .....	13
ГЛАВА ВТОРАЯ. <b>ВАШ КОВЕР-САМОЛЕТ</b> .....	15
ИЗМЕНЕНИЕ ВЗГЛЯДА НА ВЕЩИ .....	15
Я ПРИЗЫВАЮ ВАС БЫТЬ ОТКРЫТЫМИ .....	16
ИСТОРИЯ ДЖИМА .....	17
БЫТЬ, ДЕЛАТЬ, ИМЕТЬ .....	20
КОГДА УЧЕНИК ГОТОВ .....	20
ГЛАВА ТРЕТЬЯ. <b>ЧТО ТАКОЕ «ВЕЛИЧАЙШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ</b> <b>В ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА?»</b> .....	22
СЕТЕВОЙ ПРИНЦИП РАБОТЫ И МАРКЕТИНГ .....	23
ЧЕМ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ .....	24
СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ И АВТОРСКИЙ ГОНОРАР .....	25
ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ ИЗ СЕБЯ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ? .....	27
РЕВОЛЮЦИЯ В БИЗНЕСЕ .....	28
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. <b>РОЖДЕНИЕ ИНДУСТРИИ</b> .....	31
СЕНСАЦИОННЫЙ БИЗНЕС? ПОКА НЕТ... .....	31
СТРОИТЕЛЬСТВО БОЛЬШИХ ПИРАМИД.....	33
ФЕНОМЕН СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА .....	35
ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОГРЕСС В БИЗНЕСЕ .....	36
ГЛАВА ПЯТАЯ. <b>СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ СЕГОДНЯ</b> .....	38
СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ ПРЕДЛАГАЕТ -МИР ИСПОЛЬЗУЕТ.....	38
ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ НОВЫХ ТОВАРОВ .....	39

75

КРУПНЫЕ ФИРМЫ.....	40
НАСЛЕДСТВО ФРАНЧАЙЗИНГА.....	41
ОТЛИЧИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА ОТ ФРАНЧАЙЗИНГА. ....	42
АВТОРСКИЙ ГОНОРАР .....	43
РАБОТАЮЩАЯ ЖЕНЩИНА .....	44
ИСТОРИЯ УСПЕХА.....	46
СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА.....	47
ГЛАВА ШЕСТАЯ. <b>ДАВАЙТЕ ЗАГЛЯНЕМ В БУДУЩЕЕ</b> .....	49
РОЖДЕННЫЕ В ПЕРИОД «БЭБИ-БУМА».....	51
«КАК ТЯЖЕЛО, КОГДА СТАРЕЕШЬ» .....	51
ВОЗРАСТНАЯ ВОЛНА.....	53

74

**ПОЧЕМУ ВАМ СТОИТ  
ПРОЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ  
(И почему я ее написал)**

Приходила ли когда-нибудь Вам в голову мысль стать независимым? Мечтали ли Вы о свободе, которую Вам даст управление собственной компанией? Хотите ли Вы, если не сказать: полны страстного желания, стать вершителем своей судьбы? По ходу чтения этой книги Вы поведаете мне о своих планах, а я надеюсь, что воплощение в жизнь мечты о своем собственном деле, позволившем Вам обрести личную, финансовую и эмоциональную свободу, оправдает затраты Вашего драгоценного времени на чтение этой книги.

Книга поможет Вам найти ответы на некоторые мучившие Вас вопросы, положить конец поводам для беспокойства и вселить в Вас твердую уверенность в том, что Вы сами в состоянии достигнуть всего, что пожелаете. Уверен, что Вы не просто прочтете каждую страницу моей книги, но немедленно захотите последовать ее рекомендациям. Эта книга расскажет Вам о самой благоприятной возможности в истории человечества. И я обещаю, что она сделает для Вас все, что захотите, и даже больше. Для того, чтобы определить основные моменты, потребуется всего лишь один или два часа времени.

Если же Вы уже предприняли шаги в направлении самой благоприятной возможности в истории человечества, то эта книга поможет Вам понять причины, по которым Вы приняли столь разумное решение следовать своей путеводной звезде и начали заниматься любимым делом.

Вот почему Вам следует прочитать эту книгу сейчас и часто перечитывать ее в дальнейшем. Вы будете помнить: затраченные Вами усилия стоили того. А с целью сэкономить свои силы сделайте сле-

дующий разумный шаг. Раздайте несколько экземпляров людям, с которыми Вы хотели бы поделиться своими мечтами. Предоставьте сначала говорить за Вас книге. Тогда позже, когда Вы вместе начнете обсуждать этот вопрос, необходимость убеждать отпадет, а беседа будет более информативной.

3

### **ПОЧЕМУ Я НАПИСАЛ ЭТУ КНИГУ**

Я путешествую по всему миру и работаю с тысячами людей. Я обучаю их тому, как создавать свое успешное дело в одной из самых быстро растущих индустрии Америки. Многие называют эту индустрию «многоуровневый маркетинг» (Multi-Level Marketing, MLM). В своей книге я дал ей более современное название — «сетевой маркетинг» (Network Marketing).

Сотни тысяч людей в свободных странах мира стекаются в эту впечатляющую сферу деятельности. Причины довольно просты: сетевой маркетинг — это шанс, который дан каждому, независимо от его образования, опыта, семейного положения, пола и возраста; это — возможный путь к успеху в их собственном бизнесе, личной жизни и богатству, возможность помогать другим людям и, конечно, личностный рост.

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

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

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

Какие мысли приходят Вам в голову, когда Вы задумываетесь о сетевом маркетинге? А самое главное, каким образом у Вас сформировалась именно такая точка зрения? Вы уже пробовали свои силы в этом бизнесе, и у Вас ничего не вышло? А может быть, Вы что-то слышали о нем от своего друга или родственника? Или же Ваш сосед по комнате потерпел фиаско и теперь пытается отговорить Вас заниматься этим бизнесом? Давно известно, что наша реакция на ситуацию и ее положительная или отрицательная окраска во многих случаях подвержена влиянию прошлого опыта других людей.

Именно поэтому я и хочу поделиться с Вами своим опытом. Именно в этом и заключается первая причина, по которой я написал эту книгу.

4

### **ОБ АВТОРЕ**

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

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

В 1985 году Каленч становится во главе международной сети дистрибьюторов и с целью обеспечения специализированных программ тренинга для дистрибьюторов своей сети создает организацию «Миллионеры в действии».

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

За два первых года своего существования «Миллионеры в действии» дважды получали награду «За превосходное качество тренингов» от президента МБМ1А.

«Цель «Миллионеров в действии» весьма проста, - говорит Джон Каленч. - Мы хотим быть Вашей тренинговой компанией для обучения сетевому маркетингу».

73

ной успеха и исполнения таких желаний, о которых Вы раньше не смели даже и мечтать.

Это, друзья мои, вполне достижимо, но, как и в истории о мудреце, *зависит от того, как Вы с этим поступите*. А начинается все с того момента, когда Вы делитесь своими мечтами.

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

***Вы можете полететь, если только захотите!***

***Ваш друг, Джон Каленч***

72

### **ПУТЬ НАИМЕНЬШЕГО СОПРОТИВЛЕНИЯ**

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

Известно ли Вам, например, о том, что на каждые три позитивных высказывания о чем-либо приходится тридцать три негативных?! И это не домыслы, это факт... Почему?

Оказывается, такое поведение было заложено в нас еще в детском возрасте. Несколько лет назад исследователи, наблюдая за детьми, обнаружили, что ребенок слышит слово «нет» в семнадцать раз чаще, чем «да». Однако, несмотря на то, что мыслить негативно, то есть двигаться по пути наименьшего сопротивления, намного проще, привычка мыслить позитивно может Вам здорово помочь. Поверьте мне — я убедился в этом на собственном опыте.

В прошлом я сам потерпел крупное фиаско в бизнесе. Это была просто ужасная история. И вскоре мое поражение заставило меня мыслить негативно. Ведь я лишился прекрасного дома, расположенного на холме, очень дорогой машины и прочих милых сердцу мужчины «игрушек», кроме того, произошла драма в личных отношениях, а вдобавок ко всему я остался должен около 100 тысяч долларов. Даже моя семья утратила веру в меня и мои идеи. Я совершенно утратил чувство

собственного достоинства. Я думал, что ничего не стою, что я — абсолютный ноль!

Когда это случилось, я хотел только одного: проклинать всех и вся. Я так и делал, обвиняя все подряд, включая и свою работу.

Но время шло, и раны затянулись. Я осознал, что во всем, что произошло, следовало винить только самого себя и никого больше. Мне следовало удержаться от обвинения окружающих в свалившихся на меня напастях и постигших меня жизненных неудачах. Бизнес не бывает неудачным, сферы деятельности не бывают неудачно выбранными — неудачниками становятся люди.

Да, я потерпел крах. Но поскольку я собирался преуспеть, то должен был понять, что единственный человек в мире, кого я могу изменить и на кого могу рассчитывать — это я сам. Так я и сделал.

Я понял и еще кое-что. Я смог выкарабкаться из бедственного положения только потому, что сумел отыскать в случившемся позитивные стороны. Только после этого я стал способен заново строить свою жизнь. Я дал себе слово не бросать начатое дело. Я не хотел сдаваться. Я сказал самому себе, что к тому моменту, когда мне представится первый же удобный случай, я должен быть готов использовать его. И со всей страстью погрузился в учебу, вооружая себя необходимой информацией.

5

### **РЕШИМОСТЬ МЕНЯТЬ ЧТО-ЛИБО ИДЕТ ИЗНУТРИ**

Я твердо усвоил три вещи. Я понял, что существует закон, и знание этого закона представляет собой силу! Я почувствовал, что сетевой маркетинг — это как раз то, что я долго искал! И я поверил в его концепцию, так как видел, что она успешно работает на многих людей. Все, что мне требовалось от жизни — это получить возможность самому распоряжаться своей судьбой, самому выбирать соратников и создавать собственное успешное дело. А наиболее логичным и самым доступным для меня способом делать это оказался сетевой маркетинг. Поэтому я решил для себя, что буду, подобно губке, впитывать всю доступную информацию о сетевом маркетинге.

Таков был первый шаг. Благодаря вниманию и поддержке многих людей мне удалось превратить свое самое большое поражение в то, что ныне стало предметом моей величайшей гордости. На сегодняшний день я достиг максимального успеха. Моя компания, которая называется «Миллионеры в действии» (Millionaires in Motion, MIM), в настоящее время признана лучшей тренинговой компанией в системе сетевого

маркетинга. Раньше она называлась «Ведущая тренинговая компания» (The Trainer's Training Company), поскольку нами был достигнут большой успех в области обучения людей искусству получать желаемые результаты и обучать этому искусству других. Благодаря достижениям наших студентов «Миллионеры в действии» два года подряд удостоивались награды президента Международной Ассоциации многоуровневого маркетинга (Multi-Level Marketing International Association, MLMIA) за превосходное качество обучения. Наша цель — проведение по всему миру семинаров и симпозиумов для обучения сетевому маркетингу.

Моя личная жизнь раньше никогда не была столь динамичной, полнокровной и удачной, как сейчас. У меня прекрасная любящая жена, которая мне дороже жизни. А вновь обретенное благополучие позволяет мне заботиться о ней и о других близких мне людях так хорошо, как раньше мне было недоступно даже в мечтах. Воистину я получил божье благословение и благодарен за это судьбе.

Пожалуйста, не поймите меня превратно. Я не пытаюсь произвести на Вас впечатление своим успехом. Я лишь делюсь с Вами своим опытом. И делаю это по двум простым причинам.

6

И когда Вы хоть раз сделаете это, даю Вам слово: ни Вы, ни Ваш собеседник уже не будете прежними.

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

### **ПРОЯВЛЕНИЕ МУДРОСТИ**

Мне остается лишь надеяться, что в результате чтения моей книги Вы почувствовали, что более полно владеете информацией и серьезнее относитесь к возможности создания собственного дела на основе концепции сетевого маркетинга.

А в заключение разрешите рассказать Вам еще одну историю. Давным-давно жил на свете мудрец, очень любимый жителями своей

страны, и принц. Принц ненавидел мудреца за то, что тот мог привлекать сердца людей, а он, принц, этого не умел. И он постоянно думал о том, как бы ему опорочить мудреца. В конце концов, у него в голове созрел следующий план.

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

На следующий день принц пришел на рыночную площадь задолго до появления мудреца и стал с нетерпением ждать его, а когда тот пришел и начал говорить, достал из клетки голубку и громко обратился к толпе и мудрецу: «Мудрец, — крикнул он. — Я задам тебе простой вопрос. Эта птица, которую я держу в руке, живая или мертвая?»

Толпа примолкла. Все взгляды устремились на мудреца. Мудрец выдержал паузу, посмотрев сначала на толпу, а затем на принца, и сказал: «То, что ты держишь в руке, зависит от того, что ты с этим сделаешь».

*Сетевой маркетинг — это величайшая возможность в истории человечества!* Он может стать Вашим ковром-самолетом на пути к счастью, богатству и здоровью и нести Вас дальше, к жизни, пол-

71

И не только потому, что привычную рекламу товаров здесь заменяет живое общение. Бизнес, который работает на концепции сетевого маркетинга, совершенно уникален, поскольку Вы в процессе работы делитесь чем-то с другими людьми, и этот счастливый дар делает наш бизнес столь мощным, приносящим удовлетворение и исполнение желаний.

Говорим ли мы по телефону, общаемся ли один на один за чашечкой кофе или делимся своим опытом с группой людей, между нами происходит обмен. А когда мы делимся, то нам открывается абсолютно новое измерение. Мы становимся друг другу ближе, начинаем друг друга уважать.

Честно высказываясь и выслушивая людей, мы претворяем в жизнь истину, которая до этого жила лишь в наших мечтах.

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

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

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

Решение разорвать цепь событий — непрерывный поток надежды, обещаний и доверия, который всем нам так необходим, поскольку в этих качествах находится залог успеха, — не только эгоистично, но и самоубийственно.

Сетевой маркетинг создал схему, согласно которой Вы и Ваш партнер получаете вознаграждение за естественный процесс обмена идеями. Вот чем мы постоянно занимаемся в процессе работы.

Вы и человек, давший Вам экземпляр книги «Величайшая возможность в истории человечества», получили отличный шанс убедиться в силе, которая проистекает из взаимного обмена. У Вас есть редкая возможность сесть и с кем угодно поделиться мечтами.

70

*Первая:* хотя признание моего нынешнего преуспевания и приносит мне удовлетворение, я знаю, что не могу считать, будто успех достался мне легко или даром.

*Вторая:* если Вами когда-либо овладевало беспокойство по поводу того, в какую сторону изменяется Ваша жизнь, то надеюсь, я помог Вам своим рассказом разобраться в этом. Ведь в свое время я тоже был озабочен и испуган. Я потерпел крах и пережил все неприятности, сопровождающие его. Я хотел показать Вам, что всегда можно изменить ситуацию и заставить ее работать на себя.

Возможно, пропустив через себя мой, изложенный в этой книге, опыт. Вы станете по-другому оценивать открывающиеся возможности. Я,

по крайней мере, надеюсь, что эта книга послужит для Вас основой правильного подхода, который позволит Вам лучше оценивать имеющиеся шансы, и решать, подходят они Вам или нет.

Величайший немецкий поэт восемнадцатого века Гете как-то сказал: «Мы не владем тем, чего не понимаем». Хотелось бы, чтобы Вы были в состоянии применить эту истину к сетевому маркетингу. Если Вы остановите свой выбор на сетевом маркетинге, то непременно овладеете этим делом! Надеюсь, что, когда Вы поймете принципы работы сетевого маркетинга, то сможете принять и его философию, что позволит Вам в дальнейшем занять руководящий пост, как это произошло со мной и со многими другими.

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

Уверен также, что многие из Вас после ее прочтения лучше поймут принципы работы сетевого маркетинга. А теперь разрешите мне рассказать Вам одну легенду.

### **ЧАЕПИТИЕ ВДВОЕМ**

В средневековой Японии существовала следующая традиция: ученик, перед тем, как получить разрешение на учебу в монастыре, был обязан лично встретиться с Учителем. Учитель же, согласно ритуалу, должен был приготовить чай.

Однажды один высокоодаренный и достойный юный ученик пришел к Учителю для подобного собеседования. Когда они вместе

7

сели за столик юноша с воодушевлением стал рассказывать о своих талантах и знаниях.

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

Неожиданно вдохновленный рассказчик испуганно вскочил, так как чай пролился на стол и попал ему на ноги. Однако учитель продолжал невозмутимо разливать чай, проливая его на стол и на пол.

«Учитель, чашка так полна, что чай переливается через край!» — воскликнул ученик.

«Именно так ведешь себя и ты,— ответил Учитель.— Уходи, пожалуйста, отсюда и возвращайся только тогда, когда будешь настолько, что почувствуешь более сильную потребность в моем учении».

Не поймите меня превратно. Я далек от того, чтобы считать себя экспертом, а тем более — Учителем. Я такой же обычный человек, как и Вы. Просто я с энтузиазмом следую по пути понимания к мастерству, и когда мне начинает казаться, что я уже изучил все, что возможно, то вспоминаю эту поучительную легенду об Учителе. «Я знаю, что ничего не знаю!»

Я иду по пути познания сетевого маркетинга несколько дольше, чем Вы, хотя не исключено, что это и не так. Но я, во всяком случае, очень хочу поделиться с Вами тем, чему научился сам. И если после прочтения этой книги Вы выберете другой путь, то я считаю, что это в порядке вещей. Для себя же я решил следующее: делюсь с Вами своими познаниями, я продвигаюсь дальше независимо от того, какой путь выберете Вы.

### **ТОТ, КТО ХОЧЕТ УЧИТЬСЯ, ДОЛЖЕН БЫТЬ ОТКРЫТЫМ**

Состояние открытости, то есть готовности легко воспринимать новое, мастера дзенбуддизма называют «ум новичка». Это — состояние, при котором вещи представляются Вам в новом свете и начинают удивлять Вас так, будто Вы вновь стали ребенком.

Нет, я не собираюсь уговаривать Вас стать наивными и начать игнорировать реальность. Я просто утверждаю, что если Вы посмотрите на сетевой маркетинг с точки зрения «новичка» и не будете принимать во внимание ни Ваш предыдущий опыт, ни то, что Вы уже слышали об этой концепции ранее, то увидите вещи в их истинном свете и получите от этого неопишное удовольствие.

<sup>1</sup> Знаменитое высказывание Сократа.

8

нение послужило отличным подтверждением правильности пути, который Вы избрали.

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

Поймите, перемены не обязательно должны быть коренными, а уж тем более не обязаны причинять Вам боль. Они могут произойти легко и относительно незаметно. Бесспорно лишь одно. Перемены неизбежны и



происходят постоянно! Риск, который человек берет на себя принимая решение о необходимости перемен, пропорционален самим переменам!

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

### **ПОДЕЛИСЬ СВОЕЙ МЕЧТОЙ**

Думаю, что после выполнения этих упражнений Вы, как и большинство слушателей, которые посетили мои семинары, почувствовали себя сильной, полной энергии и готовой творить личностью. Эти упражнения всем придают силу. А когда Вы обретаете ясность и понимание того, о чем мечтали, то дело остается за малым: поделиться своими мечтами с другими.

Несколько тысяч лет назад древнегреческий философ Платон произнес одну из самых важных фраз в истории человечества: «Истина рождается в споре». В русском языке эта фраза стала поговоркой, но правильнее было бы сказать: «Истина рождается в диалоге», что соответствует английскому варианту: «The truth is revealed in dialog».

В результате выполнения упражнений Вы обрели проницательность и вдохновение, сделали список ключевых качеств, которые имеют цену в Ваших глазах, а также выписали Ваши цели. Однако все это значит бесконечно мало до тех пор, пока Вы не поделились своими мечтами с другим человеком. Когда люди собираются вместе и начинают делиться своими сокровенными мыслями, происходит что-то необыкновенное.

Безусловно, одна голова — хорошо, а две — лучше. Для нас эта истина значит гораздо больше. Сетевой маркетинг — это бизнес, работающий по принципу «от человека к человеку».

---

---

---

---

---

---

---

---

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

Выше я предложил Вам назвать пять основных качеств, которые Вы хотели бы иметь, сделав карьеру. Затем Вы познакомились с шестью вопросами, на которые требуется найти ответы, чтобы сказать себе «да» и вступить в ряды дистрибьюторов. А в завершение Вы сами записали на бумаге, получив, таким образом мощное зрительное подкрепление, как Вы хотите изменить Вашу жизнь и какое наследие оставите после себя.

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

Если Вы ответили утвердительно, тогда я уверен, что Вы очень довольны собой и своей деятельностью. Следовательно, это упраж-

А удовольствие, друзья мои,— это как раз то, в чем мы нуждаемся больше всего!

### **ШАГАТЬ НАРАВНЕ С ВЕЛИКАНАМИ**

Некоторые из Вас могут составить о содержании этой книги мнение, сильно отличающееся от того, которое имеет о ней человек, давший Вам ее. Возможно, Вы даже будете считать себя более удачливым и более умным, чем он.

Что ж, это прекрасно! Вы оба — просто молодцы!!! Дэвид Огилви (David Ogilvi), знаменитый «гуру» Мэдисон-авеню, основал в свое время широко известное во всем мире рекламное агентство «Ogilvi and Mother». Всегда, когда Огилви назначал встречу с человеком, который должен был возглавить работу в его новом офисе, он посылал этому человеку русскую матрешку. Все знают, что она из себя представляет: одна матрешка входит в другую, та, в свою очередь, в следующую, и так - мал-мала меньше. Внутри последней матрешки находилась маленькая записочка, в которой было сказано:

*«Если каждый человек, которого мы принимаем на работу, будет ниже предыдущего, мы станем компанией карликов. Но если каждый из наших новых служащих будет выше нас, «Ogilvi and Mother» станет компанией великанов».*

Именно поэтому, если Вы считаете себя умнее или удачливее человека, давшего Вам эту книгу, я поздравляю Вас обоих.

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

Я постоянно путешествую по всему миру. Во время этих путешествий люди часто подходили ко мне со словами: «Джон, ты должен написать еще одну книгу. Такую, чтобы мы могли дать ее своим друзьям и знакомым. Книгу, которая показывала бы устойчивость концепции сетевого маркетинга и развеивала бы мифы о нем. Она должна содержать только факты, чтобы люди узнали об этом деле правду».

Такова вторая причина, побудившая меня написать эту книгу. Моя цель — представить Вашему вниманию абсолютно правдивый материал о сетевом маркетинге, на использовании концепции которого миллионы удачливых бизнесменов строят свою работу. Я выступаю от их имени.

Надеюсь, Вы оцените прочитанное Вами.

Итак, за работу!

6. Удачное ли сейчас время для того, чтобы начинать работу?

Действительно — правильно ли выбран момент? На этот вопрос можете ответить Вы, и только Вы. Можно спросить и по-другому: «Откуда Вы знаете, наступило ли время вступить в бизнес?»

Помните историю Джима? В начале книги я рассказывал об этом активном молодом человеке, который, провожая друга в последний путь, произвел переоценку ценностей и осознал, *что* хотел бы получить от жизни он сам. Давайте представим аналогичную ситуацию, но уже применительно к Вам, и используем ее в качестве лакмусовой бумажки. Тогда Вы сами сможете решить, правильно ли выбрано Вами время для открытия собственного дела, построенного на основе концепции сетевого маркетинга.

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

А сейчас еще раз глубоко вдохните, закройте глаза и представьте другую сцену. Представьте себе, что Ваш близкий друг стоит и, обращаясь к присутствующим, рассказывает о Вас и обо всем, чего Вы достигли, о людях, чья жизнь колоссально изменилась в результате общения с Вами. А когда Вы ясно представите себе это, откройте глаза и немедленно начните записывать сказанное о Вас Вашим другом.

(*Внимание:* пишите, не задумываясь над тем, плохие или хорошие вещи Вы напишите — дело не в этом. Если Вы потеряете нить, просто прикройте глаза, снова представьте себе описанную ситуацию и продолжайте писать).

---



---

Поэтому попросите Вашего будущего спонсора познакомить Вас с теми, кто уже добился успеха, а затем спросите самого себя: «Смогу ли я достичь того же?»

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

### 5. ПОМОГУТ ЛИ ОНИ МНЕ РАБОТАТЬ?

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

Гарантирован ли Ваш успех? Нет. Но никакой иной род занятий также не дает подобных гарантий. Кстати, в жизни вообще ничто не гарантировано. Точно известно одно: независимо от того, чем завершится Ваша попытка, Вы очень и очень многому научитесь в процессе работы, если вложите в нее частицу своей души и будете стараться изо всех сил. Задумайтесь о возможности роста, о Вашем будущем круге общения — окружении, которое имеет колоссальное влияние. Ваш личный потенциал, включая Ваши убеждения, Ваши способности, Ваши уникальные навыки и желания — все многократно увеличится. Ваши чувство собственного достоинства и деловое чутье, представьте себе, также возрастут! Все Ваши качества будут развиваться и ждать следующей возможности, которую Вам предоставит жизнь. Но особенно замечательно то, что ни при каких обстоятельствах, независимо оттого, что с Вами может произойти, никто не отнимет у Вас вновь приобретенные знания. Накопленный опыт — Ваш навсегда!

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

Он приехал в глухую деревушку. В этом далеком селении, в глубине Гималаев, он заставил работать свою поисковую команду и аппаратуру на пределе их возможностей.

Местные охотники только смеялись, когда магнат объявил им о своем намерении поймать неуловимых животных. Они объяснили ему,

## ГЛАВА ПЕРВАЯ. КАКОВА ЦЕНА СВОБОДЫ ?

Жил во времена Великой Депрессии один богатый промышленник, обладавший очень большим влиянием. Империя этого магната была безгранична. Его владения простирались дальше, чем можно было охватить взглядом, — через все океаны и континенты.

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

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

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

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

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

что на протяжении многих поколений ни один из жителей этой долины даже не смел и надеяться на то, что когда-нибудь поймают хотя бы одно из этих диких и осторожных созданий.

«Я вернусь через месяц, — сказал промышленник жителям деревни, — и к тому времени поймаю их всех до единого. Дайте мне только проводника, который может показать, где они обитают».

Прошел месяц и магнат вернулся с пустыми руками, что тут же вызвало град насмешек жителей деревни. В ответ на которые он сказал им: «Пойдемте со мной», — и привел их на гору, возвышавшуюся над указанной ему проводником долиной.

Местные жители застыли, не веря своим глазам — внизу, прямо под собой, они увидели сотни животных, загнанных в просторный кораль, заботливо обнесенный надежной изгородью. Промышленник начал объяснять им, как он этого добился.

Утром первого дня он положил в центре долины некоторое количество вкусной подкормки и охапку сена. Каждый последующий день он возвращался сюда и клал новые порции подкормки и сена. Наконец подошли первые звери и попробовали корм. В первый день их было очень мало, но с каждым разом становилось все больше и больше. В конце концов настал день, когда пришло кормиться все стадо.

Тогда он как-то вечером вырыл вокруг этого места ямы для столбов, которые должны были поддерживать будущую изгородь. Затем начал каждую ночь устанавливать по два-три столба. Когда круг замкнулся и все столбы были врыты, он приступил к размещению поперечных планок. Начал он с самых нижних планок, которые были так близко к земле, что звери с легкостью могли перешагнуть через них. Каждый вечер к изгороди добавлялась новая планка. Стены коралья поднимались все выше. Так продолжалось день за днем. Кончилось тем, что звери могли входить в кораль и выходить из него только через небольшое отверстие в изгороди.

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

В заключение рассказа магнат сказал местным жителям: «Я могу овладеть любым животным путем простого прикармливания. Подобным же образом я могу управлять и любым человеком. И считаю это честной сделкой. Я кормлю людей, а они взамен отдают мне свою жизнь и свою свободу. Таков источник моего богатства и моего могущества.

12

## 2. Легко ли этим заниматься?

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

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

## 3. Это весело (интересно)?

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

## 4. Действительно ли я смогу заработать деньги?

Получить ответ на этот вопрос очень просто. Посмотрите сами и все увидите. Другие ведь зарабатывают деньги! В компании есть люди с различным опытом работы, получают ли они соответствующее

вознаграждение за свои труды? А новички, которые занимаются сетевым маркетингом лишь несколько недель или месяцев, насколько они воодушевлены своим бизнесом и его ростом?

Конечно, Вам, скорее всего, придется затратить немало времени и сил, прежде чем Вы получите свой первый чек на сумму 5000 или 10000 долларов в качестве месячного вознаграждения. Но ведь ребенку, который только учится ходить, всегда с трудом даются первые шаги!

65

то есть потребителя, — важнейшая часть работы любого успешного предприятия.

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

Ищите компанию, которая правдиво бы сообщала Вам о возможностях финансового роста. Идет много разговоров о том, какие невероятные деньги зарабатывают люди в сетевом маркетинге. Однако, хорошие компании не любят распространяться на эту тему, не стараются, как говорится, пускать пыль в глаза. Избегайте людей, которые любят это делать, и остерегайтесь рекламных объявлений, которые бы говорили, что Вы сможете заработать 50 тысяч долларов за три месяца.

Вам нужна компания, которая поощряла бы дистрибьюторов активно поддерживать друг друга, обучать своих людей и помогать им. Это не требуется законом, но лишь в подобном случае Вы можете быть

уверены, что компания окажет Вам наилучшую поддержку, а Вы достигнете успеха в бизнесе.

Международная ассоциация многоуровневого маркетинга (Multi-Level Marketing International Association, MLMIA) тоже может Вам помочь. MLMIA — это некоммерческая профессиональная организация, созданная с целью поощрять развитие сетевого маркетинга и осуществлять поддержку нашей индустрии во всем мире. Ассоциация имеет пять отделений в разных странах: в Великобритании, Новой Зеландии, Малайзии, Канаде и Соединенных Штатах. Всего за пять долларов MLMIA предоставит Вам информацию, которая поможет ответить на имеющиеся у Вас вопросы. Если Вы станете членом Ассоциации, Ваши пять долларов пойдут в счет членских взносов. Вы можете связаться с МБМИА, написав по адресу: Multi-Level Marketing International Association, (MLMIA) 119 Stanford Court, Irvine, California 92715.

64

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

Сколько людей чувствуют себя попавшими в ловушку только потому, что зависят от кого-то, кто, образно говоря, их «вкусно кормит». Сколько людей становится узниками системы манипулирования, созданной постепенно и неприметно для их глаз — сначала один столб, затем одна перекладина, — настолько неприметно, что опоминаются они лишь тогда, когда обнаруживают, что окружены высоким забором, а ворота этой западни закрыты и заперты на засов. Сколько людей находится в «состоянии вечного выживания».

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

Многие из нас озабочены процессом выживания до такой степени, что только на этом и фокусируют свое внимание. Мы так «зациклены» на том, чтобы «делать жизнь», что забываем, как надо жить по-настоящему. Думаю, что по поводу того, насколько инертен человек, было сказано уже много. Просто удивительно, до чего многие из нас стали терпимы к боли.

А все для того, чтобы выжить. И несмотря на то, что нет никакой необходимости ее испытывать.

Хотел бы Я получать по одному доллару и с каждого человека с доходом выше среднего, который признается мне, что искусные изгороди, воздвигнутые вокруг него, есть прямое следствие его благополучия. Многие условности приносят нам финансовый успех, но отдаляют нас от «чистой идеи» свободы подобно тому, как если бы мы были окружены реальной колючей изгородью. Но разве Ваше финансовое благополучие хоть что-нибудь значит, если Вы чувствуете, что Ваша жизнь подчинена лишь «золотому тельцу» ?

### **НАИЛУЧШИЙ ВЫХОД**

Однако, друзья мои, из любой ситуации всегда существует выход, позволяющий жить и работать нормально. Наилучшим же выходом является решение расстаться с идеей выживания раз и навсегда, получив взамен право самому контролировать свою жизнь.

*Путь к свободе существует!*

13

Я перепробовал много «лучших решений». Все они были интересны, и каждое из них открывало уникальные возможности в плане обучения и прочего. Но лишь один путь действительно оправдывает все ожидания. Этот путь предлагает необыкновенную свободу выбора и неограниченные возможности для достижения успеха в любой сфере Вашей жизни, включая и Вашу работу. Он дает возможность приобрести полный и окончательный контроль над своей жизнью. Следуя этому пути, Вы получите то, что хотите.

Об этом единственно лучшем пути и повествует моя книга.

Я назвал его:

***«Величайшая возможность в истории человечества».***

### 1. Законно ли это?

Я много занимался этим вопросом. На вопрос «Легален ли сетевой маркетинг в целом?» можно однозначно ответить: «Да». При ответе же на вопрос «Является ли разрешенной с точки зрения закона деятельность той конкретной компании, в которую Вас спонсируют?» следует обратить внимание на следующие моменты.

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

Означает ли сказанное, что Вы не должны работать с компанией, которая производит новые, доселе невиданные продукты? Нет, это означает лишь большую степень риска. Найти то, что может привлечь публику, — это одновременно и талант, и удача. Постарайтесь приложить все усилия, чтобы вначале убедиться в том, что верите в продукт сами, и что другие смогут поверить Вам в этом. И помните:

Вы должны любить свой продукт. Наш бизнес на восемьдесят процентов построен на энтузиазме, а ключ к энтузиазму заключен в четырех словах: **Я Продаю Самого Себя!**

Ищите компанию, которая платит комиссионные или занимается спонсированием. Обратите также внимание на то, как построена розничная торговля. Довести товар или услугу до конечного звена,

14

Нет лучшего пути начать работу в этой индустрии, чем через понимание того, почему Вы поступаете так, а не иначе.

### ШЕСТЬ ВОПРОСОВ

За годы работы в сетевом маркетинге я понял, что тот, кто хотел бы сделать карьеру в этом бизнесе, обязан получить ответы на шесть очень важных вопросов. Без этого начинать работу даже не стоит. В моей первой книге я приводил пять вопросов, но теперь решил добавить еще один, поскольку считаю его весьма важным.

Привожу эти вопросы здесь. Следует отметить, что Вам так или иначе все равно придется столкнуться с ними, даже если Вы сейчас не совсем это осознаете. Сейчас Вы увидите, насколько они важны. Я бы рекомендовал Вам иметь их перед глазами, когда Вы и Ваш будущий спонсор будете вместе обсуждать Ваше вовлечение в бизнес.

63

5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Теперь спокойно и внимательно перечитайте Ваш список. Сделайте это, пожалуйста, прямо сейчас.

Что Вы думаете по поводу написанного? Что Вы чувствуете, когда читаете написанное Вами? Помните, у Вас не должно быть сомнений — ведь мы обсуждаем Ваши мечты, а не страхи.

Я был очень воодушевлен, когда просмотрел свой список. На секунду представьте себе, как славно было бы работать, если бы Ваш бизнес предполагал наличие всех важных для Вас качеств! Разве не

вскакивали бы Вы по утрам с постели, не дожидаясь звонка будильника? Конечно же, да!

Приведу две причины, в силу которых эти пять качеств так важны

*Первая причина.* В своей книге «Лучший, каким Вы можете быть в MLM» (в главе «Ваши цели и намерения») я уже разъяснял, что каждая попытка лишь на 10 процентов зависит от мастерства (знания того, как нужно делать), а оставшиеся 90 процентов приходятся на правильный ответ на вопрос «почему». Вы сможете быстро разобраться в своей будущей карьере, используя Ваши пять ключевых качеств.

*Вторая причина.* Теперь Вы можете встретиться с человеком, от которого Вы получили экземпляр этой книги, и вместе с ним (с ней) обсудить Ваш список качеств.

А теперь оцените нынешнюю ситуацию. Не видите ли Вы возможность уже сейчас обрести то, что считаете наиболее необходимым для жизни и работы?

Не могу передать Вам, сколько людей звонили и писали мне, чтобы поблагодарить именно за эту главу из книги «Лучший, каким Вы можете быть в MLM», так как она заставила их сфокусироваться на целях до того, как они приступили к делу. Мне было приятно это слышать, поскольку для меня признание — одно из важнейших качеств. Эта книга помогла и продолжает помогать людям, желающим, как и Вы, сделать карьеру в системе сетевого маркетинга, давая им возможность начать работу с ясного представления о том, чего же они хотят. Книга также помогает и людям, спонсирующим Вас в наш бизнес, убедить Вас в том, что эта возможность просто создана для Вас, а Вы идеально подходите для нее.

62

## ГЛАВА ВТОРАЯ. ВАШ КОВЕР-САМОЛЕТ

Возможно, эта книга откроет Вам глаза, и Вы увидите чудесный ковер-самолет, который

*вдруг тебя поднимет в воздух и  
закружит над землей, ты получишь  
все, что хочешь, лишь смелей глаза  
открой.*

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

Какой вариант выберете Вы?

Ответ не столь очевиден, как это может показаться на первый взгляд. Во время семинаров и бесед я общался с тысячами людей, и всех их можно условно разбить на две категории: тех, кто верит, что все возможно, и тех, кто в это не верит.

То есть я имею в виду тех, кто верит в ковер-самолет, и тех, кто видит в нем лишь коврик, лежащий на полу. А что видите Вы?

Если Вы видите коврик, то возможно, Вам поможет изменить свою точку зрения следующий пример.

### ИЗМЕНЕНИЕ ВЗГЛЯДА НА ВЕЩИ

Послушайте историю, которую рассказал Стефан Кавей в книге «Семь привычек эффективных людей» (Stephen R. Covey «The Seven Habits of Effective People»).

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

Вскоре после наступления темноты впередсмотрящий объявил: «Вижу огонь по правому борту».

«Относительно кормы — движущийся или нет?» — спросил капитан. «Неподвижный, сэр» — ответил впередсмотрящий, имея в виду то, что корабль идет встречным курсом.

---

<sup>1</sup> Шел Сильверштейн «Свет в Аттике» Shell Silversten «A Light in the Attic».

15

Капитан приказал сигнальщику: «Просигналь: «Иду встречным курсом. Советую изменить Ваш курс на двадцать градусов».

В ответ пришел сигнал: «Советую изменить Ваш курс на двадцать градусов».

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



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

Капитан, уже достаточно разгневанный, отрывисто прокричал команду: «Это — военный корабль! Немедленно измените Ваш курс на двадцать градусов!»

В ответ же на это пришел сигнал: «Я — маяк». Так меняется взгляд на вещи!

Видите, как один малюсенький бит информации: «Я — маяк» полностью изменил точку зрения капитана на этот предмет? Не кажется ли Вам, что должен был измениться и взгляд капитана на другие вещи?

### **Я ПРИЗЫВАЮ ВАС БЫТЬ ОТКРЫТЫМИ**

Итак, я собираюсь обратиться к тем из Вас, кто видит просто коврик, лежащий на полу. Призываю Вас быть открытыми по отношению даже к неочевидным возможностям. Тогда Вы, вполне возможно, увидите свой ковер-самолет, который и в самом деле отнесет «тебя туда, где ты не был никогда».

Я призываю Вас, «капитана собственной судьбы», рассматривать эту книгу как «маяк» и правильно понять «огни», горящие на ее страницах. С какой стати Вы должны меня слушаться? Отличный вопрос!

Однако, если поразмышлять на эту тему, то терять Вам нечего. Если Вы и не увидите ковер-самолет в этой книге — ничего страшного не произойдет. Но если «Величайшая возможность в истории человечества» действительно откроет для Вас новую жизнь, здоровье, богатство и счастье,— что ж, тогда овчинка стоит выделки. Разве это не так?

Помните, я говорил, что знание закона — это сила? Овладев этой силой. Вы сможете найти «ковры-самолеты» всюду. Однако для достижения этой способности Вам следует стать открытым и научиться видеть вещи в новом свете.

Взгляните, например, по-новому на Ваше умение что-либо делать. Неважно что: косить лужайку, писать свое имя, играть на фортепьяно... Как по-вашему — почему Вы верите в то, что умеете все это делать? Да потому, что Вы уже пробовали в этом свои силы! Вы просто-напросто знаете, что это делать Вы умеете.

16

*Что значат для меня эти качества?*

1. \_\_\_\_\_

---

2. \_\_\_\_\_

---

3. \_\_\_\_\_

---

4. \_\_\_\_\_

---

5. \_\_\_\_\_

*Что может дать мне каждое из этих качеств?*

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

---

61  
*такую благородную цель, — вот наиболее важное качество для достижения карьеры! А сейчас я перечислю остальные качества.*

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

Для того, чтобы выяснить это, я прошу Вас взять в руки карандаш и записать те пять целей (качеств), которых Вы мечтаете достичь в результате Вашей будущей карьеры. После того, как Вы их перечислите, задайте себе два вопроса:

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

Лучше всего, если Вы будете отвечать кратко. Но не думайте, что Ваши ответы нельзя будет изменить. Это вполне допустимо, поэтому я советую Вам писать карандашом, чтобы при желании Вы могли бы изменить свои ответы. Готовы? Тогда начнем.

*Какие пять качеств я хотел бы получить в результате достижения карьеры?*

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

А теперь усложните задачу и попробуйте решить, каким образом можно заставить себя поверить в свое умение делать нечто такое, чего Вы никогда раньше не делали?

Правильно! Для этого достаточно получить доказательства того, что данное действие может быть Вами выполнено. Например, получить информацию, что данное действию было удачно выполнено другими людьми. Как только Вы увидите или услышите, как это было сделано другими, то поверите, что его выполнение под силу и Вам.

Этот процесс описал Джон Раскин (John Ruskin), английский писатель девятнадцатого века. Я хочу ознакомить Вас с отрывком из одного его произведения:

*«Величайшим достижением человеческой души является способность видеть и разумно объяснять увиденное. Видеть умеют тысячи людей, но думать способны лишь единицы. Ясное понимание увиденного существует, например, в поэзии, пророчествах и религии».*

### ИСТОРИЯ ДЖИМА

А теперь я расскажу Вам историю, которая произошла в наши дни с молодым человеком по имени Джим.

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

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

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

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

17

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

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

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

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

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

«Он был прекрасным человеком, таким талантливым, отзывчивым, полным идей. Он был большим мечтателем, но всегда как будто что-то препятствовало ему. Не то чтобы он в самом деле терпел поражение. Просто в силу тех или иных обстоятельств он никогда не достигал того, о чем мечтал,— сказал Джим.— И тут меня как будто осенило. Ведь это могли быть мои похороны, Джон. Это я мог лежать в гробу, и то же самое могли подумать обо мне мои друзья и близкие». Нет необходимости говорить, как Джим был взволнован. «Джон, мне очень хочется рассказать тебе о том, что со мной произошло. Моя жизнь начала улучшаться с того самого момента, как я дал себе слово все изменить. Это просто невероятно!

Знаешь, с тех пор, как я вырос, я всегда мечтал иметь лучшую модель «линкольна» - Lincoln Towncar. И как ты думаешь, какая у меня теперь машина? А помнишь, я говорил тебе, что мы с женой хотели бы красиво одеваться? Нам нравится дорогая одежда и то ощущение, которое

она дает. Посмотрел бы ты на нас сейчас! Кроме того, в следующем месяце мы переезжаем в новый дом, а потом я отправлю Карен с детьми на Гавайи. Если честно признаться — лучше и быть просто не может!»

18

длинный список таких качеств, но и не думайте, что можно будет ограничиться каким-то из них. Это — только начало.

Попробую облегчить Вашу задачу. Разрешите мне поделиться своими соображениями. Я расскажу, чем хочу обладать я.

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

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

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

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

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

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

*4. Доверие.* Сплоченность, доброе отношение, дружба — все это определяется доверием. Я хочу верить людям, потому что хочу, чтобы они поверили в меня. Я очень хочу создавать такие взаимоотношения, при

которых все друг другу доверяют. Это рискованно, я знаю, но только в этом случае мой мозг способен творить!

5. *Отдача.* Как я уже говорил, я хотел бы совершенно изменить жизнь людей. Я больше всего доволен собой, когда помогаю другим становиться лучше. Отдавать и помогать — моя цель. *Жить, преследуя*

59

## ГЛАВА СЕДЬМАЯ. ПОДЕЛИСЬ СВОЕЙ МЕЧТОЙ

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

Помните ли Вы небольшое стихотворение, написанное Шелом Сильверштейном, и мой вопрос о том, поможет ли эта книга обнаружить ковер-самолет, который

*вдруг тебя поднимет в воздух и  
закружит над землей, ты  
получишь все, что хочешь,  
лишь смелей глаза открой.*

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

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

Если Вы выбрали ковер-самолет, то Вам, возможно, поможет сетевой маркетинг. Тогда я хотел бы обсудить с Вами один момент: подумайте о том, куда Вам двигаться. Как Вы себе это представляете?

### ВАША МЕЧТА - ВАША КАРЬЕРА

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

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

Спросите себя, какие качества Вы считаете важными для достижения своей карьеры?

Не задумывайтесь над тем, обладаете ли Вы сейчас всеми необходимыми качествами или пока еще нет. Не пытайтесь создать

58

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

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

Затем его тон снова изменился. Голос стал еще глубже и серьезнее. «А что же теперь?» — подумал я.

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

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

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

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

Я повесил трубку, вытер невольные слезы, прочистил горло и глубоко вздохнул.

Джим сказал: «Сетевой маркетинг — величайшая возможность в истории человечества». Да, я согласен с ним! А как Джим изменился! Он стал совершенно другим человеком! Я весь дрожал, слушая его рассказ о его успехе.

Вот так вот! Просто измените свой взгляд на вещи — и коврик у двери превратится для Вас в ковер-самолет. Именно это и произошло с Джимом. Стоило ему изменить свое мышление, и жизнь его сразу потекла по новому руслу. А стало это возможным потому, что Джим был открыт.

19

### **БЫТЬ, ДЕЛАТЬ, ИМЕТЬ**

Вы обратили внимание, что Джим, рассказывая о своем успехе, начал с того, что он теперь имеет? Затем он перешел к тому, что он делает. А закончил он фразой о том, кем стал. *Иметь, делать, быть*. Это наводит меня на мысль о том, что в течение многих лет, когда я проводил семинары и тренинги, большинство людей называли эти слова именно в этом порядке, а не так, как следовало бы. Люди считают, что изначально нужно *обладать* определенными вещами, например, иметь особенный талант, деньги или экстраординарные навыки. Тогда они смогут *делать*, что хотят, и уже после того они *будут* тем, кем мечтали стать.

Но все происходит наоборот. Мы *имеем* то, что приносит нам успех. Мы *делаем* то, что приводит нас к успеху. Мы делаем это, потому что *являемся* людьми именно того типа, которые для этого подходят. ***Быть, делать, иметь!*** Вот как это происходит в действительности. Главное для человеческого существа это *быть*, а не иметь или делать. Все как в поговорке: «Увидеть — значит поверить». Но мы даже ее понимаем наоборот. Мы видим лишь то, во что верим. Ни больше, ни меньше. И до тех пор, пока мы не поверим, что можем иметь в своей жизни нечто, мы это нечто просто не видим!

Возьмем, например, Джима. Пока он не поверил в возможность того, чего он хотел, он не видел надежного пути. Во время похорон своего друга он сделал один весьма важный вывод: он не хотел быть похожим на этого друга. Когда Джим осознал это, он решил, что к нему непременно должен прийти успех. И тогда он дал себе обещание добиться успеха. После этого все начало меняться как по мановению волшебной палочки.

Если Вы еще не дали себе такого обещания, то я призываю Вас сделать это прямо сейчас. Осуществите свои мечты и не останавливайтесь на полпути. Добивайтесь желаемого! Тогда обстоятельства Вам помогут, нужные встречи произойдут вовремя и вовремя придет материальная помощь.

### **КОГДА УЧЕНИК ГОТОВ**

Вы когда-нибудь слышали фразу: «Когда Ученик готов, появляется Учитель?»

20

ли, что настало время менять свое отношение, мы не сможем действовать. Как и в истории о епископе, мы можем вплотную подойти к историческому моменту, стоять буквально накануне изобретения некоего метода или услуги, которые навсегда изменят нашу жизнь, — и не заметить этого.

Останетесь ли Вы довольны, если будущее пройдет мимо Вас в то время, как остальные, подобно братьям Райт, попытаются использовать его со всей энергией, на которую они способны?

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

Чудесно!

Разрешите поделиться с Вами одной идеей.

## ПЛЫВЕМ ПО ТЕЧЕНИЮ

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

Наше общество полностью подчинено динамичному процессу перехода в эру информационного сервиса. За очень небольшим исключением любое производство или любой человек, которые плывут против течения и будут сопротивляться приливной «волне будущего», поставят под угрозу благополучие своей семьи и собственную безопасность. Какое же место уготовано сетевому маркетингу в картине будущего? Если Вы ответили: «На переднем крае», то угадали верно. Суть сетевого маркетинга — информация и сервис. Фактически, чем внимательнее Вы изучаете этот бизнес и тенденции мирового развития, тем яснее представляете себе, как современен наш бизнес и какие возможности в нем заложены.

Я уже говорил, что ключ к успеху — это правильная позиция по отношению к делу. До тех пор, пока мы не подготовим себя к мыс-

56  
Что ж, друзья мои, Учитель во мне готов! Часть моей работы и цель моей жизни — делиться полезной информацией с Вами.

Но готов ли мой Ученик? Открыты ли Вы настолько, чтобы поверить в то, что коврик у двери может превратиться в настоящий ковер-самолет?

Если нет — ничего страшного. Я Вас вполне понимаю. Однако не утруждайте себя дальнейшим чтением. Верните эту книгу тому, кто Вам ее дал, или передайте ее какому-нибудь другому, заинтересованному человеку. Возможно, со временем Вы изменитесь. А сейчас я не собираюсь Вас убеждать в чем-либо. Моя цель — просто делиться информацией, делая это с максимальной честностью и со всем энтузиазмом, на который я способен. Но только с тем, кто готов к ее восприятию.

Если же Вы открыты, но настроены скептически, то это замечательно! Это заставляет меня считать Вас думающим человеком, который желает убедиться в моей правоте.

Я хочу, чтобы Вы поняли еще одну вещь. Будучи моим читателем, Вы являетесь добровольцем, то есть Вы не имеете передо мной никаких

57

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

Чтобы понять, какой огромный путь прошла Америка, вспомните, что сегодня только 3 процента населения США производит 100 процентов пищевых продуктов, потребляемых нами! Несмотря на то, что производство промышленной продукции незначительно снизилось, оно продолжает составлять 25 процентов мирового производства промышленных товаров.

Это больше, чем производят Россия и Япония вместе взятые (они занимают соответственно второе и третье места).

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

обязательств. Я просто предоставляю Вам факты, а Вы делаете полностью самостоятельный выбор. Заманчиво, не так ли?

А сейчас, если Вы уже охвачены нетерпением, скажите про себя: «Давай, давай, Джон, я уже готов — переходи к сути!» Прекрасно! Я тоже готов к этому!

Итак, начнем. Обещаю доказать Вам, что Ваш коврик и в самом деле ковер-самолет. Почему? Потому что для Вас это...

***Действительно Величайшая Возможность!***

пролежал в постели без сна. Глаза мои были широко открыты: я думал о возможностях, которые может предоставить эта новая концепция. Я почувствовал, что эта потрясающая сфера деятельности навсегда станет частью моей жизни.

На следующее утро я поставил перед собой цель: постараться воспользоваться новой восхитительной возможностью.

Пока я жив, сказал я себе, я хочу иметь миллион друзей. Это моя цель! Поэтому все, чем я занимался, было подчинено созданию новых, прочных отношений.

Эта цель определила и название основанной мной компании — «Миллионеры в действии». Несмотря на то, что мои напарники и я глубоко преданы нашему делу, мы не преследуем финансовый интерес ни в какой-либо из компаний сетевого маркетинга, ни в их продукции.

Мы направляем свои усилия на обеспечение ряда обучающих программ и мер, помогающих всем работникам системы сетевого маркетинга в их стремлении совершенствоваться. Так как, друг мой, нет лучшего способа помочь Вам, кроме как рассказывать о принципах работы сетевого маркетинга. Эта компания — мой продукт!

Кстати, одним из ключей к успешной работе является любовь к своему продукту. Удачливые работники системы сетевого маркетинга настолько влюблены в свой продукт, что с энтузиазмом могут

21

### **ГЛАВА ТРЕТЬЯ. ЧТО ТАКОЕ «ВЕЛИЧАЙШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ В ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА»?**

Как Вы уже поняли, «величайшей возможностью в истории человечества» я называю сетевой маркетинг.

Когда я употребляю термин «сетевой маркетинг», то включаю в это понятие как компании типа MLM (Multi-Level Marketing Companies), так и компании, специализирующиеся на прямой торговле товарами (Direct-Selling Companies). Я использую этот термин потому, что он является более современным, чем предыдущие два, и более точно описывает эту новую и перспективную сферу деятельности.

Около десяти лет назад, когда я впервые ознакомился с концепцией сетевого маркетинга, я так разволновался, что не смог заснуть. Всю ночь я

22

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

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

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

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

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

Нам легко смеяться над пессимистическими воззрениями епископа. У нас есть преимущество — мы можем заглянуть в прошлое и увидеть целую цепь открытий: изобретение самолета, электрической лампочки,

телефона, автомобиля. Епископ, наверное, также энергично протестовал бы, если бы услышал, что человек ступит ногой на поверхность. Луны или что можно будет в мгновение ока рассылать письма по всей стране.

Как видите, он, несмотря на всю образованность, не был подготовлен или, как мы говорим, открыт для восприятия идеи о возможности перемен. Он придерживался своих собственных убеждений и отказывался изменить свою точку зрения.

Вы можете представить себе, что могло бы произойти, если бы все люди думали так, как он?

### МЕНЯЮЩАЯСЯ АМЕРИКА

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

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

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

55

циальные приборчики для «встрягивания» различных частей тела при помощи тока, и операции по отсасыванию жира, и пластическую хирургию. Все это используется ими уже сейчас.

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

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

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

### ЗНАК ВРЕМЕНИ

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

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

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

«Сэр, как Вы себе представляете будущее человечества?» — спросил епископа один из профессоров. Лицо епископа стало суровым, радостное выражение исчезло: «Мой добрый друг, будущее — мрачная вещь, — сказал он. — По моему разумению, мы уже открыли все, что могло быть открыто, создали все, что можно было создать, и сейчас стоим на пороге упадка и саморазрушения». В комнате воцарилось молчание.

Наконец, заговорил президент колледжа, который был также профессором физики:

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

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

54

рекомендовать его любому человеку, в любом месте и в любое время. Так же страстно люблю свой продукт и я.

Сетевой маркетинг — это бизнес будущего. Я убежден, что этот вид бизнеса в какой-либо форме станет частью и Вашего будущего.

### СЕТЕВОЙ ПРИНЦИП РАБОТЫ И МАРКЕТИНГ

Джон Фогг (John Phogg), мой хороший друг и редактор пользующейся большим уважением газеты «Success», рассказывающей на своих страницах о работе MLM, говорит: «Сетевой маркетинг — это



следующий логический шаг в эволюции системы свободного предпринимательства».

Почему? Потому что она имеет две составляющие, которые на сегодняшний день являются самыми мощными силами в мире: сетевой принцип работы и маркетинг.

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

Этот маленький англичанин страдал опасной для жизни опухолью мозга. После установления диагноза врачи считали, что надежды на выздоровление мало. Грег хотел только одного: быть упомянутым в Книге Рекордов Гиннеса за получение наибольшего числа открыток с пожеланиями скорейшего выздоровления.

Итак, в газетах была опубликована статья о Грегге, и через несколько недель мальчик получил сотни открыток. Один житель США, узнавший из газеты о желании мальчика, ввел его просьбу в компьютер, обратившись через компьютерную сеть к людям всего мира. В течение следующих шести месяцев Грег получил девять миллионов открыток с пожеланиями скорейшего выздоровления! Два года спустя он получил двадцать семь миллионов открыток и продолжает получать 53000 открыток ежедневно!

Это отличный пример работы сети. А как дела с маркетингом? Согласно данным, предоставленным и5АТоаау, в 1990 году в США было продано товаров и услуг на сумму свыше 5,5 триллионов долларов. Стоит ли комментировать этот факт?!

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

Возможно, Вы знаете человека, у которого сформировалось плохое мнение о сетевом маркетинге. Возможно, Вам приходилось слышать, что с этической точки зрения принцип работы сетевого маркетинга является спорным или что он вообще нелегален. Позвольте мне сразу развеять эти неверные предположения.

23

### ЧЕМ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ

1. Сетевой маркетинг — это **не** запрещенная законом «жульническая пирамида». Это не письмо, которое Вы должны переписать сорок раз, и не запрещенная лотерея, в которых люди получают деньги, вербуя других для участия в игре. Система сетевого маркетинга платит Вам только за распространение качественных товаров или услуг. (Ниже я объясню это более детально).

2. Сетевой маркетинг **вовсе не** собирается быть ответственным за 70 процентов всех товаров и услуг, которые будут проданы в США к 2000 году, как Вы могли прочесть или услышать. Когда я впервые услышал об этом, то захотел удостовериться, так ли это, потому что считал, что это могло бы принести устойчивость моей любимой индустрии. Но информация оказалось ложной. Помните, я приводил данные, что в 1990 году в США было продано товаров и услуг на 5,5 триллиона долларов. Семьдесят процентов от этой суммы составят 3,75 триллиона долларов. Такое немыслимо. Просто невозможно, даже несмотря на объем роста наших компаний.

3. Сетевой маркетинг — это **не** путь для быстрого обогащения. Хотя некоторым и удается быстро заработать деньги, такие люди представляют собой скорее исключение, нежели правило. Но если Вы отбросите слово «быстрый» и будете рассматривать этот путь просто как способ разбогатеть, то тогда совсем другое дело.

4. Двадцать процентов всех миллионеров стало таковыми **не** благодаря сетевому маркетингу. Да, наша индустрия сделала миллионерами многих, но по сравнению с количеством миллионеров, сколотивших свои состояния на недвижимости, тут просто не о чем говорить!

5. Сетевой маркетинг приемлем не только для профессиональных продавцов. Бесчисленное количество историй повествует об успехах людей, которые не имели ни опыта работы в торговле, ни соответствующего образования, и таких людей — большинство.

6. Сетевому маркетингу **не** учат ни в Гарварде, ни в школах бизнеса Стэнфорда. Многие колледжи и университеты используют в качестве примеров работу некоторых компаний сетевого маркетинга, и только. (По крайней мере, так обстоят дела в настоящее время).

7. Сетевой маркетинг **не** займет все Ваше время. Около девяноста процентов мужчин и женщин, занимающихся этим бизнесом, работают неполный день.

8. Сетевой маркетинг — это бизнес **не** только для мужчин. Большинство активных, удачливых людей, занятых в нашей индус-

24

### ВОЗРАСТНАЯ ВОЛНА

Доктор Кен Дихтвольд (Ken Dychtwald) написал замечательную книгу под названием «Возрастная волна» (The Age Wave), в которой

раскрыл самые потрясающие идеи, о которых Вы когда-либо слышали. Книга имеет подзаголовок «Как важнейшие особенности нашего времени повлияют на Ваше будущее» (How the Most Important Trend of Our Time Will Change Your Future). На обложке книги напечатано: «Если Вы собираетесь дожить до 2000 года, Вам стоит прочитать эту книгу!» Что произойдет в 2000 году?

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

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

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

*Достоверность.* Это поколение прошло испытание «медными трубами». Оно ненавидит фальшивую рекламу и ценит прямоту и честность.

*Качество.* Это поколение кое-чему научилось от своих родителей. Оно лучше умеет делать покупки, осмотрительно выбирает товар, который будет служить долгие годы.

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

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

*Здоровье.* Эти люди даже в 100 лет захотят выглядеть и чувствовать себя, как будто им 50, и ни на день больше! Поэтому они стараются и будут стараться сделать все, чтобы повернуть время вспять. Они будут использовать и Slim Fast (средство для снижения веса), и спе-

перед «бэби-бумом», в небольшой семейной фирме Gerber родилась блестящая идея производить готовое к употреблению детское питание, чтобы американские мамы тратили меньше драгоценного времени и сил. В 1940 году фирмой было выпущено около 270 миллионов баночек детского питания. В 1955 же году Gerber выпустила 1,5 миллиарда баночек одних только консервированных персиков, груш и горошка!

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

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

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

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

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

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

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

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

три, составляют именно женщины. Позднее я еще вернусь к этому необычному факту.

К сожалению, сетевой маркетинг неправильно понимается большинством людей, главным образом теми, чей опыт в силу каких-либо причин оказался неудачным. Другая категория людей считает сетевой маркетинг запрещенной законом «жульнической пирамидой». Но давайте прислушаемся к тому, что говорит д-р Дин Блэк, автор книги «Как добиться успеха в MLM»: «С нашими принципами работы все в полном порядке, просто некоторые неправильно оперируют ими» (Dr. Dean Black «The MLM Simple Success Guide»).

Наша концепция является законной и работает, и это — чистая правда! Но она работает на тех, кто научился ею пользоваться.

### СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ И АВТОРСКИЙ ГОНОРАР

Если Вы — обычный человек, то, скорее всего, имеете один из следующих источников дохода:

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

Это называется «иметь работу». Вы когда-нибудь слышали, как известный специалист в области мотивации людей Зиг Зиглер (Zig Ziglar) расшифровывает слово «работа»<sup>1</sup>? Зиглер дает следующую побуквенную расшифровку: Just Over Broke — прямо над пропастью.

2. *Вы можете иметь собственное дело.* О, это — американская мечта, но иногда и американская трагедия. Согласно данным американской Администрации Малого Бизнеса (Small Business Administration) 90 процентов мелких предпринимателей терпят крах в течение первых двух лет работы. Из оставшихся 10 процентов еще примерно 80 процентов разоряются в течение следующих пяти лет. Сколько Вы можете назвать частных предприятий, существующих более десяти лет? А более двадцати? Даже самый мелкий предприниматель скажет Вам что, бизнес отнимает у него все время.

---

<sup>1</sup> Работа — Job (англ.)

«Частники» — эти безумно занятые люди — работают от 70 до 84 часов в неделю. Многие из них фактически имеют не собственное дело, а работу.

3. *Вы можете получать доход за счет размещения своих средств в банках и тому подобного.* То, что можно заработать от 5000 долларов и выше путем разумного распоряжения своими средствами, верно. Вопрос в том, где взять стартовый капитал. Вам потребуется от 500 000 до 750 000 долларов, чтобы получать доход от размещения средств в ценных бумагах, акциях, облигациях, банковских депозитах или недвижимости. Большинство людей таких денег не имеет.

Существует, однако, другой путь зарабатывать деньги. Изобретатели, певцы, писатели и актеры следуют по нему долгие годы. Он называется «необлагаемый налогом доход» или «авторский гонорар». В принципе, этот вариант позволяет зарабатывать на жизнь даже в том случае, если Вы не работаете каждый день. Это во многом напоминает авторские гонорары, которые певец может получать еще очень долго по мере тиражирования и продажи своего пользующегося популярностью диска или альбома. Подобный же источник доходов и предлагает Вам сетевой маркетинг. Звучит заманчиво, не правда ли? Вот как это происходит.

Первый шаг — выберите компанию, работающую по принципу сетевого маркетинга, причем такую, чтобы Вы считали ее продукцию поистине фантастической, уважали ее руководство и доверяли ему. Компания должна также иметь хорошо разработанный бизнес-план. Ниже я подробнее разьясню, на что еще следует обратить внимание при выборе компании.

Вы начинаете использовать продукцию компании сами и распространять ее среди своих родственников и знакомых, как поступили бы в случае, если бы Вам понравилась какая-нибудь книга или кинокартина. Мы называем это «защита потребителя» (Consumer Advocacy). В системе сетевого маркетинга Вы получаете комиссионное вознаграждение за розничную торговлю всякий раз, когда Вы рекомендуете товар и он продается.

Постепенно, распространяя продукты среди других людей, Вы найдете тех, кто, как и Вы, заинтересуется возможностями самого бизнеса. Вы спонсируете этих людей, начав работать вместе с ними,

обучать их и помогать им построить их собственное дело, построенное по принципу сетевого маркетинга. Если Вы спонсируете человека, то Вы получаете комиссионное вознаграждение за каждый факт продажи товаров лично им или дистрибьюторами его сети (цепочки).

26

жит то, что я начал. Надеюсь, что, кем бы ни был этот человек (может быть, им станете Вы), он сделает сетевой маркетинг еще более распространенным видом бизнеса.

Каждый из Вас имеет свой потенциал. Ваш энтузиазм и Ваше желание, направленное на то, чтобы достичь совершенства в бизнесе и стать как можно лучше самому, гарантирует сетевому маркетингу наилучшие ресурсы в ближайшем будущем. Вот почему я и говорю, что Вы — будущее сетевого маркетинга. Оно — в Ваших руках.

### **РОЖДЕННЫЕ В ПЕРИОД «БЭБИ-БУМА»**

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

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

### **«КАК ТЯЖЕЛО, КОГДА СТАРЕЕШЬ»**

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

Карманные радиоприемники, домашние компьютеры, микроволновые печи, автомобили BMW, дома и тому подобное — все это

покупается людьми, а особенно — поколением, рожденным в период «бэби-бума».

Те, кто предоставил им и их родителям желаемое (в период с 1940 и по наши дни), стали сказочно богаты. В сороковые годы,

51

натуральных продуктов питания. Он стал блестящим специалистом, очень обязательным и (в силу своего прошлого) очень независимым. Он ненавидел консерватизм и бюрократизм.

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

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

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

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

Конечно, и у нас, американцев, существуют расовые предрассудки, но Америка — еще очень молодая страна, и ее негативная история не может насчитывать более двухсот лет. Америка — это огромный котел, где встретились многие, если не все, мировые культуры. В Америке есть представители африканской, испанской, польской, шотландской, ирландской, ливийской, азиатской, итальянской культур. Все эти нации перемешались между собой.

А знаешь, что это дает? Это делает Америку единственной страной на нашей планете, где объединились надежды всех людей!

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

*И второе.* Я вижу огромные возможности и перспективы на мирной планете и без тени сомнения могу сегодня сказать, что Америка идет

вперед и будет лидером среди других стран мира в фантастически прекрасном будущем.

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

Вот так! Отлично, Джон! Знаете, я думаю, что парень прав. Каждый из нас имеет свое представление о том, какие формы обретет будущее. Поскольку я являюсь приверженцем концепции сетевого маркетинга, то понимаю, что после меня придет кто-то и продол-

50

Спустя какое-то время (от 1 до 4 лет) Вы сможете построить собственное дело, приносящее Вам в виде авторских гонораров от 5000 до 10000 долларов ежемесячно. А самым приятным результатом будет то, что для получения своих комиссионных Вам совсем не обязательно будет появляться на работе каждый день. Вы сможете больше не поглядывать нервно на свои часы.

### ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ ИЗ СЕБЯ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ?

Ниже приведен список различных фактов о сетевом маркетинге:

1. Сетевой маркетинг **открыт** для людей любого возраста, пола, образования, цвета кожи, вероисповедания, опыта работы, положения в обществе, независимого от его прошлых побед или поражений.

2. Сетевой маркетинг **является** разрешенным законом видом деятельности. Этические принципы сетевого маркетинга сомнения не вызывают. Он признан в Канаде, Англии, Австралии, Германии, Японии, Малайзии и других странах мира. В США он признан как Федеральной Комиссией по Торговле (Federal Trade Commission, FTC), так и другими государственными и федеральными организациями.

3. Несмотря на отсутствие точных данных (поскольку компании, работающие по принципу сетевого маркетинга, находятся в частных руках и не обязаны публиковать свои финансовые отчеты), эксперты полагают, что ежегодный уровень продаж в этой индустрии составляет 10-15 миллиардов долларов. Если сюда включить компании, специализирующиеся на прямой продаже товаров и услуг через свои филиалы или подразделения сетевого маркетинга, то цифра превысит сорок миллиардов долларов. Среди этих компаний — Colgate-Palmolive, Gillette, MCI, US Sprint.

4. Компании, работающие по принципу сетевого маркетинга, включены в список Нью-йоркской Фондовой Биржи и в список ста наиболее удачливых и быстро растущих компаний (Fortune's List). Среди

них можно выделить следующие компании: Avon, Shaklee, Amway, A.L. Williams, Primerica и Mary Kay Cosmetics.

5. В системе сетевого маркетинга Вы имеете **собственное** дело. Вы — «босс»!

6. В системе сетевого маркетинга Вы — **доброволец**. Вы ни с кем не связаны никакими обязательствами что-либо делать.

27

7. Как правило, Вы можете начать работать в системе сетевого маркетинга, имея **минимум средств** — от двадцати до нескольких сотен долларов. Эти деньги пойдут на покупку наборов дистрибьютора, дополнительных материалов, необходимых для торговли, и прочего. Причем Вы гарантированно вернете свои деньги, если не полностью, то большую их часть.

8. Сетевой маркетинг — это **возможность** профессионального роста и карьеры. При взгляде со стороны на армию людей, которые заняты на этой работе лишь часть дня, у Вас может сложиться мнение, что это — всего лишь хобби, позволяющее зарабатывать деньги. Однако, Вы измените свое мнение, если повнимательнее присмотритесь к работе опытных сотрудников и к работе мужчин и женщин, только начинающих свою деятельность. Ниже мы остановимся на этом факте подробнее.

9. **Не следует** навязывать покупателю товар или пытаться поразить его своей одеждой. Сетевой маркетинг — это работа, в процессе которой Вам нужно только правильно подобрать людей, которые подходят Вам и Вашему продукту по своим возможностям.

10. Весь сетевой маркетинг построен на **свободе** выбора. Вы вправе сами решать: с кем, когда, где, зачем и как работать. Сетевой маркетинг позволяет Вам полностью контролировать свою жизнь.

### РЕВОЛЮЦИЯ В БИЗНЕСЕ

Меня всегда интересовала Япония, а особенно язык и философия этой удивительной страны. Я думаю, что характер японцев адекватно отражает эволюцию нашего делового мира. Японский характер — «кайцен» — демонстрирует постепенное совершенствование с течением времени. Люди всегда стремятся найти наиболее эффективные,

требующие наименьших затрат пути ведения бизнеса, которые бы значительно превосходили ранее используемые схемы.

Возьмем, например, франчайзинг, который стал «королем свободного предпринимательства». Тридцать лет назад, когда все только начиналось, вряд ли кто-то слышал об этой концепции. А сегодня, когда в мире ежегодно продается товаров и услуг на сумму свыше 600 миллиардов долларов, франчайзинг является частью деловой жизни. Наш аппетит на гамбургеры определил успех компании McDonalds, которая стала мировым лидером с уровнем продаж в 60 миллиардов долларов.

Франчайзинг остается феноменальной концепцией и в наши дни. Каждый, кто хочет иметь собственное дело, имеет возможность создать его, не затрачивая при этом время и деньги на маркетинговые исследования.

28

## ГЛАВА ШЕСТАЯ. ДАВАЙТЕ ЗАГЛЯНЕМ В БУДУЩЕЕ

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

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

Среди моих слушателей были люди с самым разным жизненным опытом. Некоторые раньше никогда не работали, а кто-то потерпел неудачу в бизнесе и стал банкротом. Я познакомился с бывшим владельцем небольшого предприятия, потерявшим все в результате бедствия. Я говорил с бывшим водителем грузовика, бывшими домашними хозяйками, ушедшими на пенсию инженерами и представителями других профессий. Знаете, что я видел, глядя на их энергичные лица? Я видел будущее сетевого маркетинга. Вы — также будущее сетевого маркетинга. По очень простой причине.

Сетевой маркетинг — это большой «котел», в котором «варятся» люди со всего земного шара. И знаете что? Хотя все эти люди совершенно

не похожи друг на друга, у них есть одна общая черта: эти люди мечтают достичь совершенства и стать как можно лучше.

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

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

Будучи взрослым, Джон бесчисленное количество раз менял работу.

После того, как Джона в очередной раз выгнали с работы, он начал работать в системе сетевого маркетинга по распространению

49

5. Сетевой маркетинг — отличный способ продвижения на рынок новых товаров и услуг (инновация).

6. Сетевой маркетинг обладает всеми преимуществами франчайзинга, причем является менее дорогостоящим.

8. Сетевой маркетинг — лучший выход для обычного человека, который хотел бы иметь необлагаемый налогами источник дохода (авторский гонорар).

9. Сетевой маркетинг является прекрасной альтернативой для «белых воротничков» зарабатывать деньги, не будучи занятым, целый день.

10. Сетевой маркетинг идеально подходит для женщин.

11. Сетевой маркетинг — лучший в мире вариант, который позволяет обычному человеку достигнуть долговременных отличных результатов и экстраординарного успеха в жизни.

В силу всех этих причин сетевой маркетинг называют «Волна Будущего» (The Wave of the Future). Итак, что нас ожидает в будущем? Об этом — в следующей главе.

будете шаг за шагом продвигаться по пути создания необычайно успешной системы бизнеса. Так что, если у Вас есть вопросы по поводу того, как построить свое дело, достаньте экземпляр указанной книги и сами все узнаете.

Сейчас же я хочу только, чтобы Вы усвоили нерушимое правило сетевого маркетинга: прежде всего необходимо поверить в его концепцию. Я хочу, чтобы Вы увидели предлагаемый Вам ковер-самолет. Хочу, чтобы Вы поняли: сетевой маркетинг действительно является величайшей возможностью в истории человечества!

Более всего здесь будет уместен исторический пример. Не фыркайте. Я знаю, что многие из Вас считают, что история — скучнейшая вещь, годная только для школьников. Но она может оказаться интересной и Вам. Видели ли Вы фильм «Танцы с волками» (Dances with Wolves)? Моя жена Ивонн и я пошли посмотреть этот фильм, не имея понятия, о чем он. Просто я слышал от друзей, что «Танцы с волками» — хороший фильм, который стоит посмотреть.

Но фильм оказался не просто хорошим, а совершенно потрясающим! Когда сеанс закончился и пошли титры, мы с Ивонн продолжали сидеть как прикованные, будучи не в силах подняться.

48

Этим занимается головная компания. Все, что остается сделать Вам, — это, образно говоря, войти в дверь и повернуть ключ. Поэтому франчайзинг и называют иногда системой сдачи дела «под ключ». Вы входите в практически готовое дело.

Существует, однако, одно «но». Для этого необходимо иметь начальный капитал в размере около 85000 долларов. Так то!

А теперь объясним, почему же наша концепция — сетевой маркетинг — является следующим логическим шагом в развитии бизнеса?

Сетевой маркетинг предоставляет Вам *все преимущества франчайзинга за минимальную цену*. И при этом удачливый бизнесмен — участник системы сетевого маркетинга — имеет возможность заработать столько же (если не больше), сколько бизнесмен, использующий систему франчайзинга. Каким образом? Вспомните об авторских гонорах.

Как же правильно построить дело на основе концепции сетевого маркетинга?

Этот вопрос подробно рассматривается в моей книге «Лучший, каким Вы можете быть в MLM».

Я очень горжусь этой книгой и весьма рад, что так много экспертов в этой области считают ее лучшим руководством по работе в системе сетевого маркетинга. Даю Вам слово, что по мере чтения этой книги Вы

29

К глазам нашим подкатывали слезы, а в груди и во всем теле мы ощущали волнение и трепет.

Душа моя сопереживала коренным жителям Америки. Я был переполнен образами, прошедшими перед моими глазами. Меня поразили благородство, мудрость, простота и красота жизни индейцев, их отношение к своей земле и друг к другу.

Я видел немало вестернов типа «Ковбой и индеец». Многие из них носили чисто развлекательный характер. И я не помню, чтобы эти фильмы тронули меня так глубоко, как это случилось в тот памятный вечер. Мне кажется, теперь я понимаю, почему в английском языке фильмы называются «move»<sup>1</sup>.

Настоящие фильмы должны вызывать у Вас сильнейшие эмоции, побуждать к лучшему!

Я вовсе не считаю себя столь же талантливым, как увенчанный лаврами актер и режиссер Кевин Костнер (Kevin Costner), и вовсе не бесспорно то, что зарождение и развитие собственного дела произведет на Вас такое же сильное впечатление, какое произвели на меня и Ивонн «Танцы с волками». Но обещаю Вам другое: когда Вы проникнетесь

концепцией сетевого маркетинга и поверите в возможность приобретения контроля над своей жизнью и создания прочной основы для обеспечения Вашей личной и финансовой свободы — Ваша жизнь изменится раз и на всегда!

А теперь давайте рассмотрим в общих чертах, что произошло в деловом мире за последние пятьдесят лет, как происходило зарождение сетевого маркетинга и каким он стал сегодня. Ведь до тех пор, пока не осмыслен пройденный путь, мы не сможем понять, куда следует двигаться.

---

<sup>1</sup> В англ. языке «move» одновременно означает и приводить в движение, «побуждать к чему-либо».

30

бы для них большой проблемой. Большинству американцев удается сохранить всего лишь около пяти процентов своего дохода. А двадцать процентов американцев абсолютно не в состоянии ничего отложить. Это уже не свобода, по крайней мере — не финансовая.

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

Образно выражаясь, сетевой маркетинг преображает судьбы. С людьми происходит что-то чудесное, когда они начинают делать карьеру и особенно, когда они непосредственно способствуют успеху других людей. Когда люди перестают думать только о собственном благе, с их лиц неожиданно исчезают морщины, существовавшие годами. Наш бизнес предполагает обучение различным полезным в жизни навыкам: умению слушать и общаться, публичным выступлениям, собственно бизнесу, организованности, дружбе, управлению финансами, способности

обучать и тренировать и многому другому. Когда Вы увидите мужчину или женщину, которые, стоя перед переполненной аудиторией, с энтузиазмом доверительно рассказывают что-либо слушателям, а лишь полгода назад, как Вам хорошо известно, не имели ни капли уважения к самим себе, Вы сами оцените значение этого бизнеса...

Независимо от того, чем Вы занимаетесь в настоящее время, сетевой маркетинг способен улучшить Ваше положение. Я бы сказал даже следующее: будучи лучшим, в нашем бизнесе, Вы становитесь лучше и в обычной жизни!

А теперь давайте подытожим все слагаемые фактора успеха в нашем бизнесе.

#### СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

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

1. Сетевой маркетинг — это индустрия с уровнем продаж 15 миллиардов долларов в год, которая ежегодно растет на 20-30 процентов.
2. Более половины американцев пользуются услугами и приобретают товары через систему сетевого маркетинга.
3. Сетевой маркетинг быстро распространяется по всему миру — это феноменальный результат!
4. Доказано, что благодаря сетевому маркетингу компания может стать мультимиллионером!

47

#### ИСТОРИЯ УСПЕХА

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

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



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

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

Еще один момент. Деньги — это далеко не все. Знаю, что мы много говорим о них. Так сложилось, что деньги в современном обществе необходимы. Вы не сможете сконцентрироваться на том, как стать независимым или изменить жизнь других людей, если Вы, скажем, разорены или не в состоянии платить за аренду. Согласно результатам исследования, которое недавно проводилось издательством Money Magazine, сорок процентов его читателей считают, что оплата неожиданно пришедшего счета на сумму 1000 долларов была

## ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. РОЖДЕНИЕ ИНДУСТРИИ

Первой компанией, которая начинала использовать концепцию сетевого маркетинга, насколько мне известно, была компания California Vitamins. Случилось это в конце 1940-х годов.

Она была первооткрывателем, так как в то время California Vitamins была единственной компанией, которая внедрила программу выплат комиссионных вознаграждений за продажи с использованием системы

различных уровней. Отсюда и возник термин «многоуровневый маркетинг» (Multi-Level Marketing, MLM).

Хотя уже тогда существовали компании, которые специализировались на прямых продажах (например, передвижные склады), California Vitamins внедрила в бизнес систему спонсирования и получения, комиссионных от произведенных продаж. Это была независимая организация, торговые представители которой приглашали на работу новичков, обучая их и помогая им в процессе продажи. Каждый человек имел реальную возможность построить свою торговую организацию, а компания обеспечивала его продукцией и выплачивала ему комиссионные.

Через несколько лет компания изменила свое название и стала именоваться Nutrilite. Два самых талантливых дистрибьютора компании, настоящие «звезды» этого бизнеса, Рич ДеВос (Rich DeVos) и его давний друг Джей Ван Эндел (Jay Van Andel), первыми увидели возможности, которые открывала новая концепция — многоуровневый маркетинг. Они поняли, что это — путь осуществления «американской мечты» для бесчисленного количества людей. В 1959 году ДеВос и Ван Эндел выделились из Nutrilite в отдельную компанию, в основе которой лежала концепция многоуровневого маркетинга. Новая компания была названа Amway Corporation (аббревиатура от «American Way» — «Американский путь»).

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

### СЕНСАЦИОННЫЙ БИЗНЕС? ПОКА НЕТ...

В период с 1959 по 1975 год концепция эта развивалась очень медленно. Только тридцать фирм из числа созданных за этот промежуток времени могли быть названы компаниями MLM.

Термин «сетевой маркетинг» тогда еще не использовался.

Однако уже к концу 60-х годов ситуация, благодаря усилиям одного человека, стала быстро меняться — частично в лучшую сторону, частично в худшую.

Сладкоголосый Глен Тёрнер (Glen Turner) был необычным человеком. Многие так и говорили: «Этот парень может достать луну с неба

и разжалобить даже камни». Глен умел рассказывать о возможном успехе и о том, каким он его видит, так хорошо, что это звучало в ушах людей как музыка. Он заставлял самых разных людей поверить в то, что возможно все, и предлагал им начать новую жизнь.

Он основал компанию Glen W. Turner Enterprises, которая состояла из большого числа меньших по размеру компаний, производивших различную продукцию. Вскоре успех этих компаний всколыхнул всю Америку. Две самые большие из них назывались Koscot Interplanetary Incorporated и Dare to Be Great .

К Тернеру стекались тысячи и тысячи людей, привлеченных открывающимися в бизнесе возможностями и обещаниями золотых гор. Все то, что Тёрнер говорил относительно потенциала человека и факторов успеха, остается актуальным и сегодня. Его концепция обучения и мотивации продолжает использоваться и в наши дни. Он был мастером общения с людьми, и очень многие современные предприниматели в первую очередь обязаны своим успехом именно ему.

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

Поскольку в те времена не существовало каких-либо правительственных законов и другого рода ограничительных положений на такого рода деятельность — вспомните, ведь многоуровневый маркетинг тогда только развивался — Turner Enterprises еще долго продолжала действовать в том же духе. Но сейчас мистер Тёрнер отбывает семилетний срок в тюрьме<sup>1</sup>.

Первый сильный удар структуры MLM получили в 1975 году. Событие это, как оказалось, сыграло роль катализатора, породившего волну повального увлечения этим видом бизнеса и способствовавшего его росту.

---

<sup>1</sup> Эта книга впервые была издана в США в 1992 году.

Группа ученых, используя разработанную Гарвардским университетом дошкольную программу (The Harvard Preschool Program), изучала поведение маленьких мальчиков и девочек и обнаружила, что лишь 68 процентов того, что произносит маленький мальчик, составляют слова.

Остальные 32 процента являются просто шумом. Это звуки типа «у-у», «mmm», протяжные звуки и звуки, напоминающие хлопки, шум мотора, например, «брррум», «врррум» и «бу-бу-бу». А каждый звук, произносимый маленькими девочками, представляет собой часть слова!

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

Чтобы проиллюстрировать сказанное, разрешите мне рассказать Вам одну забавную историю.

Я как-то консультировал одного своего приятеля — моего делового партнера — в его домашнем офисе. К нам в комнату пробрался пятилетний сынишка приятеля. Малыш прервал наш разговор словами: «Папа, папа, я хочу спросить у тебя кое-что очень важное!»

Отец был очень резок с мальчиком. Им было установлено строгое правило: в офисе сын не должен отвлекать отца во время деловой встречи. Поэтому мой приятель сказал сыну: «Сын, ты прервал нашу беседу. Я очень занят. Почему бы тебе не спросить о том, что тебе нужно, у мамы?» Малыш взглянул на отца и сказал: «Но, папа, мне не нужно знать об этом так много».

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

Знаете, когда я путешествую по Северной Америке, то встречаюсь с огромным числом успешно работающих семейных пар. Они строят свой большой и перспективный бизнес на основе концепции сетевого маркетинга. Я обнаружил одну интересную особенность:

большинство этих ныне удачных предприятий были начаты женщинами. Как только мужчины видят, насколько велики возможности этого бизнеса (особенно после того, как их жены начинают зарабатывать больше денег, чем они сами), тогда мужчины бросают прежнюю работу и присоединяются к своим супругам. Подобное происходит постоянно.

Это одна из причин, по которой все больше и больше высокопрофессиональных, преуспевающих людей начинает заниматься этой индустрией. Существует, однако, и другая причина.

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

### **РАБОТАЮЩАЯ ЖЕНЩИНА**

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

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

1. Пол, образование или опыт работы в нем не имеют никакого значения и не являются препятствием для работы.
2. Сетевой маркетинг — просто идеальный вид бизнеса для большинства женщин.

И вот почему.

Сетевой маркетинг — это «дающий бизнес». Он построен на основе заботы об окружающих Вас людях, которых Вы поддерживаете на пути к успеху. Вот почему наиболее активной частью работников системы сетевого маркетинга являются женщины-учителя. Объедините их опыт обучения со способностью рекомендовать товары и услуги — и ключ к успеху окажется в Ваших руках.

Известно, что женщины лучше общаются и обучают, чем мужчины. Мужчины, не обижайтесь, пожалуйста. Это — признанный факт.

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

Наконец, суд вынес решение по делу «FTC против Amway». В ходе расследования было установлено, что Amway не является запрещенной законами «жульнической пирамидой», а метод распространения товаров, называемый многоуровневым маркетингом, является приемлемым и допустимым с точки зрения закона.

Думаю, что причина успешного исхода событий и возвращения компании в бизнес кроется в желании работников Amway во что бы то ни стало отстоять то, во что они верили. Если бы не их вера, то сегодня не существовало бы «величайшей возможности в истории человечества». Я глубоко благодарен им за это. Спасибо, Amway!

### **СТРОИТЕЛЬСТВО БОЛЬШИХ ПИРАМИД**

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

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

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

«Достигнув определенной стадии развития, любая организация, занимающаяся распространением товаров и услуг, приобретает форму пирамиды, образуя много уровней. Их становится все больше, если идти сверху вниз. Любая организация, построенная на выборной основе, образует пирамиду. Наше правительство — многоуровневая пирамида-

Так же построены наши школы и церкви. Все успешные предприятия, распространяющие товары и услуги, в конце концов, образуют пирамидальную структуру».

33

Далее Дин Блэк разъясняет наиболее важный момент: сила любой пирамидальной структуры идет от ее основания. Я бы хотел, чтобы Вы усвоили это как следует. Вот как он говорит об этом:

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

Вопрос не в том, устроена ли какая-нибудь организация в виде пирамиды или нет. В пирамидальной структуре нет ничего предосудительного. Все дело в том, как эта структура используется. Недостаток или отсутствие справедливого возмещения затраченных усилий делает любое деловое предприятие сомнительным с точки зрения морали или закона.

Когда деловое предприятие не возмещает своим работникам реально заработанные ими деньги, тогда его, независимо от типа его организации, называют жульническим. Такие предприятия действуют по определенным мошенническим схемам.

Что мы понимаем под словом «жулик»? «Жулик» — это грабитель с большой дороги, уличный хулиган, бродяга.

«Пирамида» — это хороший способ распространения товаров и услуг, но «жульническая пирамида» — это грабеж, замаскированный под разрешенную законом многоуровневую структуру построения бизнеса. И неважно, как она называется, ибо с точки зрения закона тут все ясно.

Разрешенная же законодательством структура типа MLM, или сетевой маркетинг, является жизнеспособной системой распространения товаров и осуществления продаж. В этом случае независимые дистрибьюторы, работающие на контрактной основе, получают свои комиссионные от производителя только тогда, когда товары доходят до конечного звена, то есть до потребителя. *Единственный способ заработать деньги в этом виде бизнеса — это продать продукт.* Как мы уже видели, если деньги

выплачиваются только за счет рекрутирования — это жульничество, независимо от того, как оно обставлено.

34

Вы спонсировали, и двадцать пять новых работников, которые, в свою очередь, могут привлечь в пять раз больше людей.

Теперь Вы видите, как это работает? В короткий срок может быть построена организация, состоящая из сотен и даже тысяч человек.

Разумеется, не каждый человек из числа спонсированных Вами лично или Вашими людьми проявит себя как серьезный партнер по бизнесу. Это далеко не так. Вся прелесть заключается в том, что все они и не должны быть таковыми. Чтобы достигнуть в этом бизнесе большого успеха, Вам достаточно привлечь в Вашу сеть всего лишь несколько серьезных людей.

### АВТОРСКИЙ ГОНОРАР

В третьей главе я уже рассказывал об авторском гонораре. Однако, в силу того, что этот вопрос является весьма важным, он заслуживает повторного упоминания.

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

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

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

В системе сетевого маркетинга возможно постоянное, стабильное накопление богатства. Я лично знаком со многими миллионерами, и многими «тысячниками». Эти люди приобрели свои состояния путем получения авторских гонораров, причем за время работы в нашем бизнесе от одного года до четырех лет. Более того, концепция сетевого маркетинга была почти немедленно принята весьма состоятельными

людьми, уже достигшими большого успеха. Эти люди знают цену авторским гонорарам. Они видят, какие возможности предоставляет сетевой маркетинг, когда работает множество людей с неполным или полным рабочим днем.

43

### **ОТЛИЧИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА ОТ ФРАНЧАЙЗИНГА**

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

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

Дистрибьюторы системы сетевого маркетинга работают, когда сами того хотят, где хотят (обычно это работа вне дома, которая предусматривает льготное налогообложение) и как они того хотят. Для них не существует фиксированного рабочего времени, как, например, в магазинах, которые открываются и закрываются согласно определенному графику. И помните, что работающие в системе сетевого маркетинга являются добровольцами. Они не связаны никакими обязательствами. Таким образом, то как Вы ведете свой бизнес, является Вашим личным делом.

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

Когда Вы приглашаете людей в Вашу сеть и, обучаете их тому, как достигнуть успеха, то компания, на которую Вы работаете, выплачивает Вам комиссионные. Вскоре Вы становитесь владельцем собственного предприятия, основанного на концепции сетевого маркетинга, которое

состоит из независимых, как и Вы сами, предпринимателей. Каждый человек получает вознаграждение за продвижение товаров или услуг через систему сетевого маркетинга.

Представьте себе, что Вы спонсировали в бизнес пять человек. Эти пятеро сделали то же самое, что и Вы. Сколько человек будет занято в Вашем бизнесе в целом? Давайте посмотрим. Получается, что у Вас образовалось три уровня: Вы сами, те пять человек, которых

42

Существует простой метод проверки легальности любой структуры типа MLM (сетевого маркетинга). Если кто-то получает свои комиссионные только за счет регистрационных взносов, которые люди должны заплатить, чтобы стать дистрибьютором компании, — это, скорее всего, незаконный бизнес. Работникам такой компании платят за то, чтобы они уговорили Вас купить членство. Когда же Вы входите в разрешенный бизнес, то комиссионные выплачиваются Вам только за продажу или распространение товаров и услуг.

### **ФЕНОМЕН СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА**

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

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

Сетевой маркетинг, в сравнении с другими видами малых предприятий, долго страдал от репутации «бизнеса с огромным количеством неудачников». Но это было неправдой. Компании типа «Мама и Папа» начинались с того, что вместе объединялось несколько увлеченных людей, которым надоело быть под опекой. Они изначально не имели шанса на успех. В нашем бизнесе в то время было много нечестности, отсутствовал профессионализм и, как ни прискорбно, встречалось и мошенничество. В основном пренебрегали честностью. Однако,

несколько хороших компаний работало добросовестно, и некоторые из них сегодня являются лидерами сетевого маркетинга.

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

35

### **ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОГРЕСС В БИЗНЕСЕ**

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

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

Десять лет спустя, когда мимеографическая техника (мимеограф — устаревшее название ротатора, прибора для размножения документов с помощью трафарета на цилиндре) сменилась современными копировальными аппаратами, была открыта новая эра в письменной коммуникации. Сегодня дистрибьюторы системы сетевого маркетинга легко могут получить или скопировать любой необходимый им документ: образец контракта, информацию о продукте, сообщение компании, новости — стоит только нажать кнопку. Можно также воспользоваться и услугами direct mail (прямой почтовой рассылки).

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

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

36

Все они также построены на основе концепции сетевого маркетинга.

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

А теперь представьте себе, что Вы, будучи обычным юношей или девушкой, находитесь в приемной руководства компании AT&T для того, чтобы сообщить президенту о потере трех миллионов прежних клиентов. Или мысленно перенеситесь в офис президента страховой компании Prudential в Бостоне и попытайтесь объяснить ему, каким образом компания A.L. Williams после десяти лет работы продает больше индивидуальных страховых полисов, чем Ваша. Теперь Вы понимаете, почему все руководство кровно заинтересовано в том, что происходит внизу «пирамиды»? Отлично!

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

### **НАСЛЕДСТВО ФРАНЧАЙЗИНГА**

Не так давно самой быстро растущей индустрией Америки стал франчайзинг.

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

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

41

Стоит ли удивляться, что «малыши»<sup>1</sup> не выдерживают и уходят с рынка? Под «малышами» я подразумеваю компании с годовым уровнем продаж менее 100 миллионов долларов. Это — игра, в которую могут позволить себе играть только очень богатые корпорации.

Известно ли Вам, что такому гиганту как General Mills, чтобы поддерживать «жизнеспособность товара», требуется продавать товара на сумму минимум 20 миллионов долларов, и даже выше? А задумайтесь над стоимостью рекламы — тридцатисекундный рекламный ролик обходится сегодня в 800 тысяч долларов!

Теперь представьте, что у Вас есть отличный новый продукт (или услуга), но нет десяти миллионов долларов, чтобы внедрить Вашу новинку на рынок. Как Вы поступите?

Если Вы — человек умный, то обратитесь к системе сетевого маркетинга.

Вот почему в нашем бизнесе зафиксировано столько потрясающих рекордов в плане предложения новых превосходных продуктов и услуг, которые являются в своем роде просто произведениями искусства. Видите ли, не все замечательные изобретения или новые товары созданы самыми богатыми компаниями. Большинство новинок на деле изобретается как раз небольшими фирмами или людьми вроде нас с Вами. Я назову лишь некоторые из них. Это, например, товары для обеспечения личной гигиены, домашние фильтры для очистки воды, уникальные продукты для поддержания веса тела и диеты, различного рода услуги для

руководства (клубы с членством), приборы, позволяющие автоматически уменьшить расход газа, игрушки, страховые услуги и так далее.

### **КРУПНЫЕ ФИРМЫ**

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

---

<sup>1</sup> В оригинале «little guys»

40

Во всех случаях сетевой маркетинг адаптировался к новой технике и к новым услугам первым. Этот бизнес является истинным пионером в плане использования многочисленных преимуществ современной технологии. Вот мы и подошли к дню сегодняшнему. Давайте же посмотрим, как развивается наш бизнес в годы 1990-е.

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

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

### **СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ ПРЕДЛАГАЕТ - МИР ИСПОЛЬЗУЕТ**

Не так давно витаминные и минеральные добавки использовались небольшим количеством людей, только теми, кто всерьез задумывался о своем здоровье.

Сорок лет назад одна ведущая компания по разработке продуктов питания стала пионером по предложению добавок к питанию для широкого круга населения. В наши дни витамины стали обычным предметом покупки, производимой в супермаркете. Более того, ранее созданные компании сегодня не являются лидерами в создании абсолютно натуральных форм, что является основным требованием, предъявляемым в наше время к любому ведущему производителю.

37

## **ГЛАВА ПЯТАЯ. СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ СЕГОДНЯ**

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

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

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

38

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

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

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



во всем мире! Почему? Отличный вопрос! Одной из главных причин являются деньги.

### **ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ НОВЫХ ТОВАРОВ**

Появление новых товаров на рынке обходится в астрономические суммы. Причем расходы на исследования и разработку — это только начало. По самым скромным подсчетам, при внедрении на рынок нового продукта миллионы затраченных долларов превращаются в десятки и даже сотни миллионов.

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

**Создай свой бизнес!**

[www.lambre-online.com](http://www.lambre-online.com)