

Сергей Попов

---

**Русский  
пуТЬ  
в сетевом  
маркетинге**



# **Сергей Попов**

# **Русский путь**

## **в сетевом маркетинге**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=25911635](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25911635)*

*ISBN 9785448569494*

### **Аннотация**

В своей работе С. Н. Попов, создавший магию притяжения денег, опять удивляет своих поклонников необычными методами работы в сетевом маркетинге, ориентированными исключительно на отечественный рынок. Несмотря на парадоксальность некоторых приемов, примеры, приведенные автором из опыта сетевиков, использующих эти приемы, показывают, что его методика безотказно работает на благо тех, кто решил попробовать свои силы в сфере MLM. Книга предназначена для широкого круга читателей.

# Содержание

ОТ АВТОРА	5
Зачем нужна еще одна книга о сетевом маркетинге	5
Часть 1. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ	11
Глава 1. Как полюбить сетевой бизнес	11
Глава 2. Ответь: зачем тебе деньги?	28
Конец ознакомительного фрагмента.	33

# **Русский путь в сетевом маркетинге**

**Сергей Попов**

*Фотография на обложке* Сергей Николаевич Попов

© Сергей Попов, 2017

ISBN 978-5-4485-6949-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ОТ АВТОРА

## Зачем нужна еще одна книга о сетевом маркетинге

О сетевом маркетинге сегодня написано много книг. В этих книгах даны подробные описания преимуществ деятельности сетевого участника перед другими видами бизнеса, приведены рекомендации, как рекрутировать новых членов и как переживать отказы, как преодолевать трудности, связанные с уходом лидеров в другую сеть вместе со своей структурой и т. д. Психология поведения сетевого участника в процессе его производственной деятельности разработана подробно уже потому, что она должна быть легко дублируема едва ли не любым человеком, случайно попавшим в маркетинговую сеть. Ведь расширение сети строится на вовлечении в бизнес людей самых разных возрастов, разных уровней образования, разных способностей. Поэтому психологические навыки сетевого участника унифицируются, чтобы стать одинаково действенными для любой категории граждан. Казалось, западные психологи сделали все, чтобы человек, пришедший в сетевой бизнес, достиг успеха. Оказалось, не все.

В процессе многочисленных консультаций, которые мне

приходилось проводить с сетевиками, я обращал внимание на повторяющиеся рассказы

своих клиентов. К примеру, «... я и моя подруга дали рекламные объявления одного и того же содержания, в одну и ту же газету, более того, объявления поместили на одной и той же странице. Оба они хорошо видны читателю, но результат рекламной кампании у меня и подруги оказался диаметрально противоположным: ее просто осаждают желающие использовать и распространять предлагаемый продукт, а мне не было ни одного звонка. Почему?»

Другой пример. «Ко мне и к моему коллеге, сетевика, после проведенной рекламной кампании обратились десятки человек, выразивших желание прийти на презентацию, однако к моему коллеге действительно пришли все, кто обратился, да еще и в сопровождении своих родственников и друзей, а ко мне после шквала звонков вообще никто не пришел. В чем дело? Мы совершили одни и те же действия, а результат оказался разным».

Для того чтобы ответить на этот вопрос, приходится, как правило, встречаться с сетевиками и подробно с ними беседовать. И уже в результате беседы выясняется, что, несмотря на одни и те же производимые действия, на одни и те же произносимые слова, несмотря на одни и те же цели, тот сетевик, к которому пришла удача, что-то делал не так, как тот, кто потерпел фиаско. Причем под понятием «что-то» подразумевается не физический поступок, а поступок мысленный.

Но именно его не совершил тот сетевик, который потерпел фиаско.

*Цепь мысленных поступков, сопровождающих физические действия, которые составляют смысл коммерческой деятельности, называется магией притяжения денег.*

Сегодня магия покрыта вуалью таинственности, а сам маг рисуется нам или человеком не от мира сего, обладающим какими-то сверх возможностями, доступными далеко не каждому, или удачливым шарлатаном, хорошо зарабатывающим на доверии граждан, неизменно жаждущих чуда. Но и то, и другое представление о маге и магических возможностях – это издержки урбанизации. Для наших предков, не успевших в полной мере вкусить плодов научно-технического прогресса, обращение к магии было таким же повседневным явлением, как для нас, детей XX века, пользование электричеством или Интернетом.

В те давние времена, когда человек не был защищен от превратностей судьбы, он мог рассчитывать лишь на самого себя и порой не столько на свою физическую силу, сколько на скрытые возможности своего организма – интуицию, а главное – на умение так организовать собственную мысль и собственные чувства, чтобы отвести от себя, казалось бы, неминуемую беду или неотвратимо заставить сбыться то, что жаждет душа.

Приемы, позволяющие управлять процессами окружающего мира исключительно посредством манипуляций с пси-

хической энергией, были тайным знанием. Эти знания передавались, как правило, в рамках семьи от старшего поколения младшему и назывались *домашней церковью*. Сегодня эти знания сохранились в сельской местности, часть из них собрана и систематизирована учены-

ми, занимающимися культурно-исторической психологией и фольклором.

С точки зрения специалистов из области культурно-исторической психологии слово *магия* берет начало от слова *могу*. «Могёшь – значит маг» – приводит точку зрения ковровских стариков Алексей Андреев в своей книге «Магия и культура в науке управления». Вот и получается, что тот сетевик, который осознанно или нет использует в своей практике магию, и впрямь «могёт» зарабатывать деньги, а тот, кто ее не использует, – нет. Хотя оба человека в одинаковой мере совершают те поступки, которые им рекомендуют основатели сетевого бизнеса.

Я прочитал много книг, посвященных как работе в сетевом маркетинге, так и в бизнесе вообще, написанных европейскими и американскими авторами, – книг, ставших бестселлерами на рынке психологической литературы. Но ни в одной из них я не встретил даже намека на берущие начало от бытовой магии приемы, которые позволяли бы неотвратимо приближать желаемый исход дела, то есть приток денег в свой кошелек. Западные психологи призывают людей проделывать фантастическое количество работы, чтобы

достичь вышеописанного результата, в то время как этот же результат может быть легко достигнут, если сетевик параллельно с физическими действиями будет всего лишь организовывать свою мысль и свои эмоции так, как это рекомендует делать русская домашняя церковь.

У читателей, наверное, возникает вопрос: почему рекомендации титулованных западных специалистов не содержат в себе советов из кладезя народ-

ной мудрости? Ответ дать легко. Для этого достаточно вспомнить костры инквизиции, полыхавшие в Средние века по всей Западной Европе и унесшие жизни тех, кого обвиняли в колдовских способностях. Именно эти способности, именно знания о них и составляли *домашнюю церковь немцев, французов, испанцев, англичан* и других народов, населяющих сегодня западную часть Европейского континента, народов, которые затем заложили основу цивилизации Нового Света. Поэтому *ответ на вопрос: почему европейские и американские специалисты не используют в своих рекомендациях приемы бытовой магии, прост – этого пласта знаний просто нет в культуре стран Запада.*

Истории было угодно распорядиться так, что эти знания сохранились на территории трех современных славянских государств: России, Украины и Белоруссии. Часть этих знаний собрана и систематизирована специалистами по культурологии, что-то апробировано мной на практике в условиях современного российского бизнеса. По результатам этой

апробации написана книга «Думай и богатей по-русски» (М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002). На индивидуальных консультациях я рекомендовал приемы русской домашней церкви предпринимателям Турции, Германии, Саудовской Аравии, Израиля. Результаты приводили иноплеменников в восторг. И без того удачливые бизнесмены, пройдя, по их выражению, «русскую школу», становились людьми, абсолютно уверенными в себе и своем бизнесе, а главное – для достижения результата они тратили теперь куда меньше сил, нервов и времени. Тогда я почувствовал, как не хватает этих исконных знаний всем моим соотечественникам, кто занимается предпринимательской деятельностью.

Сегодня в России одним из самых массовых видов предпринимательской деятельности является сетевой маркетинг. Поэтому настало время применить большую часть приемов, изъятых из кладовых мудрости наших предков, именно в этом виде бизнеса. Применить для того, чтобы дать людям возможность еще быстрее и еще проще достигать тех целей, ради которых они связали свою жизнь с бизнесом.

Вот для чего, по моему мнению, нужна еще одна книга о сетевом марк

# Часть 1. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

## Глава 1. Как полюбить сетевой бизнес

Любой человек, по той или иной причине ставший сетевиком, конечно же, в первую очередь узнает, что сетевой маркетинг сегодня представляет людям самые большие возможности для осуществления своей мечты. Это и высокие заработки, которых можно достичь уже через несколько месяцев работы, и возможность распоряжаться временем по своему усмотрению.

Бесспорно, кого-то сетевой маркетинг соблазнил своими перспективами, но кого-то жизнь просто втолкнула в этот вид бизнеса. Что греха таить, многие из нынешних сетевиков предпочли бы сидеть на работе от звонка до звонка, получать гарантированную заработную плату. Пусть небольшую, но лишь бы ее хватало на жизнь. Но обстоятельства складываются так, что кому-то отказано в таком теплом месте, а кому-то за сидение от звонка до звонка предложена такая заработная плата, что остается умереть с голода да и только. И тогда эти люди делают попытку проявить себя в многоуровневом маркетинге, то есть начинают работать в сете-

вом бизнесе.

И вот первые шаги в сетевом бизнесе: звонки родственникам и знакомым, спонсирование их товаром и разъяснения его преимуществ, уговоры стать дистрибьютором, то есть начать новую жизнь. Скептические улыбки, выслушивание отказов. И наконец, первые продажи товара, рекрутирование первых деловых партнеров. Главное, на что обращает внимание начинающий сетевик, так это на то, что его заработки в сети явно не соответствуют тем физическим и психическим затратам, которые он предпринял. «Да, если бы я так вкалывал у себя на фабрике или в научно-исследовательском институте, – думает он, – я бы давно имел в десять раз больше денег. А тут пришлось чуть ли не месяц крутиться как белка в колесе, чтобы продать, например, единственную зубную щетку, цена которой полдоллара».

Наш начинающий сетевик, конечно, осведомлен, что проданная им зубная щетка, возможно, послужит поводом для подписания договора с новым членом сети, из которого впоследствии можно будет сформировать лидера, затем создать даунлинию и жить на доходы, которые обеспечат тебе люди, вошедшие в нее и т. д. Но вся эта заманчивая перспектива так далека и так призрачна, а усталость и неудовлетворенность результатом своего труда в настоящий момент буквально пронизывает организм, что попросту нет стимула повторять весь производственный процесс вновь и вновь. Появляется подозрение, что тебя обманули, то есть завлекли

в сеть лишь для того, чтобы, посулив золотые горы, использовать твой человеческий потенциал для продвижения производимого за рубежом товара на российский рынок. И тогда появляется острое желание не оказаться лохом, а значит, навсегда уйти из сетевого маркетинга самому и на протяжении всей жизни «открывать глаза» знакомым и незнакомым людям на этот вид коммерческой деятельности, объясняя, что это обман да и только.

**ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ СЕТЕВОЙ БИЗНЕС НА САМОМ ДЕЛЕ: И ВПРЯМЬ ОБМАН, ЦЕЛЬ КОТОРОГО ПРОДВИГАТЬ НА РЫНОК ТОВАР ПОСРЕДСТВОМ АДСКОГО ТРУДА ЛЮДЕЙ, КОТОРЫМ В СИЛУ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ НЕКУДА БОЛЬШЕ ПОДАТЬСЯ, ИЛИ ЧТО-ТО ДРУГОЕ?**

*Каждый из нас еще со школьной скамьи знает закон физики: для того чтобы сдвинуть с места предмет, требуется куда больше сил, нежели для того, чтобы в дальнейшем заставить этот предмет скользить по поверхности. Этот закон действует и в сетевом маркетинге: чтобы начать зарабатывать большие деньги, нужно на первых порах поработать с полной отдачей сил, причем, возможно, за очень скромное вознаграждение.*

«НО ОТКУДА ВЗЯТЬ ЭТИ СИЛЫ?» – спросит меня человек предпенсионного возраста, уволенный со своего предприятия по сокращению штатов, или мать-одиночка с двумя детьми на руках, оказавшаяся волею судеб в сетевом маркетинге, и на этот вопрос надо будет дать ответ, иначе

эти люди будут навсегда потеряны для сетевого маркетинга. И впрямь психоэнергетический потенциал новобранцев чаще всего оказывается очень низким. Люди, ранее работавшие на госпредприятии или «под хозяином», просто не способны работать с той самоотдачей, которую требует сетевой маркетинг на начальной стадии. Психика бывших наемных рабочих не готова принимать в награду за свой титанический труд веру в грядущее процветание, а не звонкую монету, которую они гарантированно получали 5-го и 20-го числа каждого месяца.

Как помочь такому человеку? Западные психологи рекомендуют укреплять в нем веру. Но, с моей точки зрения, проще помочь обрести энергию, которой этот человек не обладал ранее. Тогда начинающий сетевик будет щедрее себя расходовать и меньше оглядываться на то, не слишком ли он перетрутился за те деньги, которые в настоящий момент ему причитаются.

**ВОПРОС О НАЛИЧИИ ИЛИ ОТСУТСТВИИ ЭНЕРГИИ – ЭТО ГЛАВНЫЙ ВОПРОС, КОТОРЫЙ ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ ФОРМУЛЫ УСПЕХА В ЛЮБОМ ВИДЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.** Поэтому, чтобы удовлетворить любопытство читателей – откуда именно можно черпать дополнительные силы, придется, образно говоря, «танцевать от печки», то есть обратиться к картине построения мира в том виде, в каком она виделась нашим пращурам еще в дохристианские времена.

У наших предков существовало поверье, что у каждого человека есть своя Звезда. С этой Звезды его душа приходит на Землю, и на эту Звезду она возвращается, выполнив свое земное предназначение. Звезда – это не обязательно небесная твердь, это просто некий особый мир. Этот мир имеет интересы на Земле (возможно, еще где-то), и эти интересы он стремится отстаивать. Именно с этой целью человеческая душа посылается со Звезды на Землю с конкретной программой поступков. Эта программа называлась у древних славян Долей. Если человек совершит весь перечень предначертанных ему поступков, не берясь судить о том, добрые они или злые, – хорошо. Если часть поступков осталась несвершенной – плохо, потому что их должны будут вместо него совершить его потомки, что усложнит их жизнь. Итак, читатель уже догадался: чтобы человеку снискать поддержку своей Звезды, надо в земных деяниях соответствовать тому пути, который ему предначертан.

Для этого необходимо понять, что же такое Доля. Пожив как следует на Земле, человек твердо убеждается в том, что далеко не все находится во власти его «могу». В последнее верят только самонадеянные люди. С годами человек констатирует: существуют такие двери, в которые ты не войдешь, сколько ни старайся, но существуют и другие, которые откроются лишь перед тобой и захлопнутся перед остальными. Словом, есть некая осязаемая в повседневной жизни сила, которая управляет нашими возможностями. Имя этой си-

лы – Доля. (Сегодня в этом смысле чаще употребляется слово Судьба.) В такой науке, как физика, совокупно с понятием «сила» существует понятие «энергия». Что обращает на себя внимание во взаимодействии человека со своей Долей – резкий прилив сил, испытываемый в тот момент, когда человек только собирается сделать шаг в предначертанном свыше направлении. В этот момент человек забывает про усталость, недомогание, отсутствие сна.

Откуда же берутся эти силы? Из какого источника вдруг течет в организм избыточная энергия? Ведь в этот момент не принимается допинг, да и не употребляется пища. Ответ напрашивается сам собой.

Мысли человека всегда тесно связаны с его чувствами. А чувства – это всегда нейровибрации. Вибрации образуют волны. Волны, уходя в пространство, сталкиваются с волнами такой же частоты, какие излучает организм в момент принятия судьбоносного решения. Как известно из курса физики, если две волны одинаковой частоты сталкиваются в пространстве, возникает явление волнового резонанса. Оно сопровождается огромным выбросом энергии. В результате именно этого явления человек ощущает колоссальный прилив сил в тот момент, когда только собирался сделать шаг в направлении, которое ему предначертано его Звездой. Да, это волновой резонанс. Других незримых источников энергии, реагирующих на движение психики человека, в природе нет.

Из этого утверждения вытекает следующее: где-то в пространстве в виде электромагнитных колебаний записана жизнь каждого из нас. Эта электромагнитная запись и есть Доля. А попадание в прокрустово ложе предначертанных нам событий наделяет нас избыточной энергией в колоссальных масштабах.

В связи с этим в моей памяти воскресает такой пример. Однажды ко мне за консультацией обратилась женщина. На первый взгляд ее вопрос показался мне очень странным:

– Сергей Николаевич, почему я ничего не ем?

– А вы плохо себя чувствуете, у вас нет аппетита?

– Нет, что вы. Чувствую я себя хорошо, как никогда! А вот есть и впрямь почему-то не хочется. Только чай пью, и то чаще всего без сахара.

– Может, у вас нет физической нагрузки?

– Наоборот. Целый день ношусь как сумасшедшая. Я внимательно разглядывал свою гостью. На вид ей лет пятьдесят. Высокого роста, сухоощавая, женщина отнюдь не выглядела изможденной. Напротив, весь ее организм излучал такую энергию, такую мощь, какую редко встретишь даже у молодого человека.

Мне захотелось узнать, почему она отказывается от пищи. Я стал задавать вопросы:

– А давно вы перестали нуждаться в еде?

– Да приблизительно год назад.

– И что этому предшествовало?

– Я перестала сидеть дома со своими внуками и устроилась работать кинологом.

– Вам нравится работа?

– Очень. Это была мечта всей моей жизни – выводить новые породы собак. Долго не получалось посвятить себя профессии – вышла замуж, сначала детей воспитывала, затем внуков. А потом решила: все, хватит. Надо когда-то пожить и для собственного удовольствия. И устроилась в соответствующую лабораторию. Теперь сама удивляюсь: то из Англии надо новую породу собак достать, то из Португалии – хлопот много, а силы откуда-то берутся!

Я объяснил посетительнице, что с того момента, когда она начала работать кинологом, ее жизнь на земле стала соответствовать замыслам ее Звезды. Теперь ее каждодневные мысли и устремления попадают в резонанс с предначертанной ей Долей. Эффект резонанса дает так много энергии, что пища – основной источник сил – оказывается почти не нужна. Древние считали, что жить в соответствии со своей Долей – это сохранить в себе силу и бодрость до самой смерти, а затем органично перейти в другой мир.

Добрая половина людей, которым на индивидуальной консультации я говорил о необходимости взаимодействовать со своей Долей, просили меня:

«Сергей Николаевич, укажите, каково для меня предначертание Звезды – от рождения и до смертного часа – и я бу-

ду следовать ему, не отступая ни на шаг, наполненный неземной энергией». Я отказывался это сделать. Дело в том, что прочесть одним разом замысел Звезды на всю свою жизнь – от рождения и до смерти – нельзя, это можно сделать только на отдельные короткие отрезки времени. Причем это лучше всего делать самостоятельно. И вот каким образом.

Для прочтения пути, предначертанного вам свыше, за основу надо принять следующее: день – модель человеческой жизни. Утро – юность, полдень – зрелость, вечер – старость, ночь – смерть, а затем следующая инкарнация, то есть новый день – это новая жизнь. На протяжении этой мини-жизни длиной в день самостоятельно разгадать замысел Звезды довольно просто. С этой целью, проснувшись, надо задать себе один-единственный вопрос: какие мысли, шаги или поступки доставят мне удовольствие в течение предстоящего дня (то есть вызовут приток энергии)? Интуиция незамедлительно подскажет ответ. Этот ответ может быть любым – от стремления просветить человечество до желания съесть мороженое строго определенного сорта. Предупреждаю: ответ может привести вас в замешательство. Например, вам надо сегодня ехать и рекрутировать в сеть своего родственника, а удовольствие вам доставляет мысль совершить вояж по магазинам модной одежды. Не отказывайтесь от вояжа! Наоборот, постарайтесь совместить окрыляющее вас желание с тем поступком, который вы обязаны совершить. Может, вам удастся посетить магазин до деловой встречи? Мо-

жет, после нее? А может, вам назначить эту деловую встречу прямо в доме модной одежды? Одним словом, ни в каком случае не отказывайтесь от окрылившего вас желания. В течение дня необходимо, по мере возможности, следовать за ним. Мысли и поступки, направленные на его реализацию, неизменно будут наполнять вас силой, как попутный ветер наполняет паруса фрегата. Тому, кто работает в сетевом бизнесе, этим приемом пользоваться легко – ведь он сам хозяин своему времени и своим поступкам. Используя переполнившую вас энергию Звезды, вы легко решите свои производственные проблемы: реализацию товара и рекрутирование новых членов сети.

Но вот день закончился, вы отошли ко сну, а за сном последовало пробуждение. Помня, как вдохновенно, а главное, плодотворно прошел предыдущий день, какой-нибудь наивный человек с целью преуспеть в дне грядущем пытается воскресить в памяти те мысленные ориентиры, которые в предшествующий день сулили ему удовольствия, а значит, наполняли организм энергией, и с удивлением обнаруживает, что прилива энергии нет. Увы, вчерашние цели ни за что не вдохновят вас сегодня. Для нового дня источником сил станут только новые удовольствия. Их надо почувствовать в своей душе утром, а затем неуклонно стремиться их обрести в течение своей новой минижизни длиной в день.

Итак, подведем итог. Согласно опыту наших предков, *главным и необходимым условием повышения энергетиче-*

*ского потенциала является попадание человека в контекст замысла его звезды. Иными словами, сетевик, проснувшись, должен в первую очередь попасть в резонанс с Долей, предначертанной вам на этот конкретный день.*

Станислава по жизни всегда вел отец. Отец же в свою очередь последние восемь лет проработал в сетевом маркетинге, распространяя пищевые добавки. Эта работа настолько увлекала его, что другого вида деятельности для своего сына он не видел. Для приличия дал пареньку возможность поработать год-другой где попало, а затем, когда стало ясно, что больших успехов Станислав там не достигнет, приказным порядком определил сына в маркетинговую сеть. Ослушаться родителя Станислав не мог, потому что аргумент у последнего был солидный – кулак. А силы отец был и впрямь недюжинной. Мне паренек жаловался на то, что, оказавшись дилером сети, он вдруг почувствовал полный упадок сил. В свои 23 года он, проснувшись утром, чувствовал, что просто не может встать с постели, а не то что обзванивать по списку десятки человек и встречаться с кем-либо для продажи товара. «Я лежу на спине, смотрю в потолок и не нахожу в себе сил встать, – рассказывал юноша. – Так продолжается до тех пор, пока не войдет отец и не сбросит меня с кровати или же даст оплеуху. Но конфликтовать с отцом – вещь неприятная, к тому же опасная. Поэтому я стал искать способ, как самостоятельно находить в себе силы для жизни и для работы в сетевом маркетинге. И случайно

натолкнулся на такую закономерность. Если, проснувшись, я нарисую у себя в голове какую-то приятную перспективу грядущего дня: поездку за город, покупку кроссовок или просмотр нового видеофильма, то тогда я наполняюсь силами и самостоятельно вскакиваю с постели до прихода в комнату отца. Более того, в такие дни мне кажется, что работа в сети не так уж и неприятна, я даже получаю от нее удовольствие. А когда случаются заработки, я вообще ощущаю себя на седьмом небе от счастья, потому что мне кажется, что в этот день я и не делал-то особенно ничего (то есть не перетрудился), а, тем не менее, деньги нашли меня.

Итак, как же полюбить сетевой бизнес?

Наши предки считали, что человек любит свою работу лишь тогда, когда получает за нее адекватное вознаграждение. Таким образом, симпатия или антипатия человека к какому-либо виду деятельности определяется тем, насколько произведенные им затраты в его представлении адекватны полученному результату. Если человек заработал требуемые деньги и при этом не устал, да еще и ощущает избыток сил, он такую работу любит. Если степень усталости человека во имя необходимых ему для жизни денег больше, чем он рассчитывал, труженик чувствует, что его обманули. И тогда он не любит свое дело. И старается уйти из него. Мы уже говорили, что для того, чтобы стартовать в сетевом бизнесе, сил расходуется неадекватно больше, чем результаты, полученные от труда. *Значит, для того чтобы полюбить свое*

*дело, требуется повысить порог усталости. Это можно достичь только увеличением собственного энергетического потенциала.*

Для тех, кто связал свою жизнь с работой в маркетинговой сети, я предлагаю следующее упражнение.

Поставьте будильник на 15 минут раньше обычного. Первое, что вы должны сделать после пробуждения – это *уси-  
лим воли отогнать те мысли, которые связаны с вашими  
обязанностями.* Иначе эти мысли, скорее всего, приведут  
вас в состояние депрессии, и у вас возникнет полное нежела-  
ние вообще что-либо делать в этот день. Отгоните их от се-  
бя и немедленно *задайте вопрос, что именно в течение се-  
годняшнего дня доставило бы вам удовольствие.* И ждите  
ответа. Что бы вам ни пришло в голову, – будь то желание  
подписать в маркетинговую сеть всех жителей вашего мик-  
рорайона или мелочное желание найти у уличных продав-  
цов пирожок, начиненный капустой, и съесть его, – *немед-  
ленно предайтесь сладостным мыслям, как достичь завет-  
ную цель, причем обязательно в течение грядущего дня.* Ко-  
гда план достижения цели готов, и вы получили удоволь-  
ствие от его мысленного осуществления, вставайте с посте-  
ли и принимайтесь за те коммерческие дела, которые долж-  
ны быть осуществлены вами на протяжении дня. При этом  
всегда старайтесь улучшить возможность для реализации тех  
сладостных планов, которые вы построили еще лежа в по-  
стели, и если вам удастся их достичь, то достигайте их, если

нет – то само движение к этой цели будет вселять в вас колоссальное количество энергии и позволит чувствовать себя не рабом обстоятельств, а дерзким бунтарем, осмелившимся жить в свое удовольствие наперекор требованиям повседневной жизни.

Проснувшись на следующее утро и отогнав от себя мысли о долге, ни в коем случае не надо пытаться вспомнить, какие именно цели и удовольствия генерировали в вас приток энергии в предыдущий день, ибо вчерашним целям, увы, не суждено будет окрылять вас сегодня. Новый день – это все равно, что новая жизнь.

**В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОДОБНОЙ РАБОТЫ МЫСЛИ ЧЕЛОВЕК РЕЗКО ПОДНИМАЕТ СВОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЗА СЧЕТ ПОПАДАНИЯ СВОЕЙ МЫСЛИ В РЕЗОНАНС С ПРЕДНАЧЕРТАННОЙ ЕМУ ДОЛЕЙ.**

Инга попала в маркетинговую сеть в результате сокращения штатов в научно-исследовательском институте, где работала после окончания вуза. В женщину основательно засело понимание, что деньги ей платят за то, что в девять часов утра она уже сидит на рабочем месте, что ответит на 2—3 письма до наступления обеденного перерыва, что не задержится на обеде дольше положенного, напишет рекомендации какому-нибудь предприятию, как ему улучшить работу, которые, конечно же, никто не будет читать, а не то что следовать им, а главное, вовремя пересечет проходную, то есть не раньше, чем завершится восьмичасовой рабочий

день. Именно за эту деятельность, сопровождаемую постоянными чаепитиями, болтовней с подругами в курительной комнате, 5-го и 20-го числа каждого месяца на протяжении 15 лет Инга получала деньги, которых ей хватало на жизнь.

Нельзя сказать, что она не уставала на работе. Но та усталость, которая свалилась на женщину после первого месяца работы в маркетинговой сети не шла ни в какое сравнение! Еще бы, ведь теперь ей приходилось с утра до вечера объяснять своим подругам и родственникам преимущества тех косметических препаратов, которые она распространяла, объяснять, как прекрасен бизнес, в который она ушла, и завлекать в него недоверчиво слушающих ее людей. Рабочий день теперь не ограничивался восемью часами, отдых в выходные и праздники – за собственный счет. Сумма, которую удалось заработать Инге за первый месяц адских трудов, равнялась той, которая необходима для одного похода в продуктовый магазин. Последнее обстоятельство буквально подкосило волю женщины. Она обратилась ко мне с просьбой ответить на вопрос: правильный ли путь в бизнесе она выбрала?

Скажу честно: далеко не все люди созданы для того, чтобы работать в сетевом маркетинге. Есть такие, которым это категорически противопоказано. Но Ингу к категории последних отнести было никак нельзя. И тем не менее посетительница то и дело повторяла: «Я никак не могу заставить себя встать с постели, кому-то звонить, куда-то идти, кого-то

уговаривать. А главное, у меня нет материального стимула. Если бы я с такой же интенсивностью работала в своем институте, давно была бы его директором, а то и министром своей отрасли, ездила бы на персональной машине, имела бы государственную дачу, квартиру, моя реальная зарплата (не по ведомости) позволяла бы мне жить на Канарских островах. Но то, что я получила в сети за свой адский труд, заставило меня разрыдаться. И не говорите мне о том, что через год такого труда я буду иметь зарплату в несколько тысяч долларов. У меня уже сегодня нет сил ничего делать».

«Диагноз вы себе поставили абсолютно правильно, – прервал я монолог посетительницы, – отсутствие сил. Но это вещь поправимая. Перестаньте думать о том, что вы должны кому-то звонить, куда-то идти, кого-то уговаривать. Спросите себя, что в течение сегодняшнего дня сможет доставить мне удовольствие. А дальше стремитесь этого удовольствия достичь. Когда вы были работником бюджетной сферы, вы не могли позволить себе такой роскоши, а работа в сети – пожалуйста! Это движение к удовольствию даст вам недостающие силы. А вместе с ними к вам придет удача, высокие заработки, а главное, радость от того, что вы можете распоряжаться жизнью по своему и только своему усмотрению – редкая возможность для большинства людей и абсолютная реальность для того, кто работает в сетевом маркетинге».

Дальше я пересказал Инге всю вышеизложенную методику.

Мы встретились через полгода. Передо мной сидела цве-

тущая холеная женщина с неизменной улыбкой на лице. «У меня такое ощущение, что мне семнадцать лет! – щебетала она. – Это началось с того, как по вашему наущению я стала жить для собственного удовольствия. Просыпаясь утром, я больше не воскрешаю в памяти, кому сегодня должна предложить свой товар, кого убедить подписать контракт и т. д. У меня не возникает страха получить отказ, который, безусловно, обидит меня. Напротив, я просыпаюсь с мыслью, что новый день создан для того, чтобы сулить мне новые радости, и я мысленно выбираю, какой из них я должна отдать предпочтение. Теперь когда я выберу „радость дня“, у меня появляется столько силы, что ее буквально некуда девать. Бывало, обзвоню в течение дня намеченный список, встречу с кем требуется и чувствую, что еще не израсходовала себя и давай звонить незапланированным людям, встречаться с ними, объяснять, уговаривать. И я не угомонюсь до тех пор, пока не избавлюсь от переполняющей меня энергии. Естественно, заработки мои стали такими, что дай Бог каждому, и нового дня жду как манны небесной, потому что в нем меня ожидают новые удовольствия, а значит, новые силы и новые деньги!»»

## Глава 2. Ответ: зачем тебе деньги?

Чтобы притянуть к себе деньги в результате проделанных трудов, необходима энергия. Откуда ее взять, мы разобрались в предыдущей главе. Но наличие энергии – это хотя и необходимое, но, увы, недостаточное условие. Человек, занятый в сетевом бизнесе, напоминает насос: насос забирает, например, воду из одной емкости для того, чтобы перекачать ее в другую емкость; сетевик, в свою очередь, взамен предлагаемых им товаров получает с покупателя или от деятельности дистрибьютора деньги, а эти деньги он передает другому бизнесмену, но уже за его услуги или товары, например, держателю бутика за джинсы или директору строительной фирмы за квартиру и т. д. Чем острее желание сетевого приобрести чьи-либо товары или воспользоваться предлагаемыми кем-либо услугами, тем более рьяно он будет стремиться изъять деньги у окружающих его людей, то есть более интенсивно будет предлагать уже свой товар, тем больше сил он положит на то, чтобы заставить эффективно работать своих подопечных. Но если желания человека минимальны, то и количество осуществляемых им продаж будет невысоким, работа с сетью неэффективной.

В старину на Руси говаривали: «Тяжелая кольчуга плеч не гнет, гнет рабское рубище».

«Рабское рубище» сегодня – это отсутствие желаний мате-

риального характера. Человек не хочет иметь хороший дом, престижный автомобиль (и не один), не хочет дорого и модно одеваться, не хочет отдыхать с размахом и т. д. Причину отсутствия желаний можно найти в воспитании, которое многие из россиян получили в эпоху социализма, когда стремление иметь машину, дачу, приличную обстановку в доме, регулярно отдыхать, хотя бы в санатории, относилось к категории мещанской роскоши и повсеместно подвергалось осуждению.

Алина Борисовна пришла в маркетинговую сеть после увольнения из частной фирмы – не приглянулась директору и осталась без работы. В сети у женщины тоже не ладилось. «Нет у меня какого-то душевного подъема, нет куража, необходимого для этой деятельности», – жаловалась мне она. «А ради чего вы работаете?» – поинтересовался я. «Мне всетаки надо что-то есть, во что-то одеваться, чем-то платить за квартиру», – словно оправдывалась женщина. «Нет, такими мелкими целями вы себя не вдохновите на активную работу в сети. Это выживание, а не жизнь, – констатировал я. – А нет ли у вас амбициозных желаний? Например, не хотите ли вы кардинально изменить свои жилищные условия или хотя бы гардероб?» (Алина Борисовна была одета в ветровку, которую в 1985 году бесплатно выдавали тем, кто обслуживал Московский фестиваль молодежи и студентов.) «Нет, – отвечала женщина. – В семье и в школе меня учили, что счастье не в вещах. Мне говорили, что богатыми бывают толь-

ко воры и другие нечестные люди». «А вы сегодня и впрямь думаете, что это так?» – спросил я. «Нет, не думаю, – ответила женщина, – у меня есть много знакомых, которые честным трудом заработали себе и квартиры, и дорогой гардероб. Но когда я говорю себе: надо стать богатой, у меня тут же звучит в голове приговор моего учителя: Аля, ты – человек честный, а потому роскошь тебе ни к чему, а перед глазами встает старшая пионервожатая, которая одобрительно кивает головой. У меня тут же опускаются руки, и я ничего не могу с собой поделать, чтобы заставить себя работать ради каких-то благ. Моя цель просто выжить». «Это рабская цель» – грустно констатировал я. «Понимаю, – согласилась женщина. – Но не могу оторваться от тех, кто меня воспитал. Что я только ни делала!» И тогда я вспомнил практику, которая, правда, принадлежит не славянам, а тем народам, которые бок о бок живут с нами и используют шаманизм.

Вы мысленно представляете себе поверхность Земли. В этой поверхности как бы существует отверстие. Данное отверстие ведет к центру Земли. В центре Земли, как утверждают шаманы, находится тотемное болото. Тотемное болото – это такое специфическое образование, где идут процессы превращения зла в добро, горя – в радость, негативных энергетик – в позитивные, отставания – в прогресс. Большинство существ, переполненных негативными эмоциями или стремлениями, тормозящими развитие человечества, изначально боятся очутиться в тотемном болоте,

но единожды попав туда, испытывают неопишное блаженство и с того момента стремятся найти повод оказаться там вновь и вновь. Над болотом стоит туман, клубы которого достигают даже отверстия в поверхности Земли. У отверстия существует увесистая крышка. В начале психологического упражнения она открыта.

Вы мысленно заманиваете человека, затормозившего своими наставлениями ваше развитие, к вышеописанной дыре в поверхности Земли, а затем сталкиваете его вглубь. Во-все не обязательно, что он тут же упадет в тотемное болото. Он может уцепиться за края отверстия, может повиснуть на выступе, может вообще вдруг проявить способность летать как птица, одним словом, он будет стремиться не оказаться в тотемном болоте, а вырваться обратно на поверхность Земли, потому что все, что переполнено злом или тормозит прогресс, боится оказаться там. Но мы уже знаем, что этот страх напрасен. Поэтому вы мысленно успеете закрыть выход на эту поверхность крышкой. Невзирая на мольбы, крики, стоны надо удерживать крышку до того момента, пока ваш «воспитатель» не обессилеет и не сорвется вниз. Когда вы почувствуете, что он упал в темное болото, то неожиданно ощутите, что время как бы повернулось вспять: словно не было тех слов или поступков со стороны этого человека, которые оставили глубокий след в вашей душе, резко затормозив ваше развитие, загнав в угол ваши желания и ваши таланты. Мысленно продержите душу «воспитателя» в то-

темном болоте 10—15 минут, после чего можете выпустить ее наружу. С этого момента вы не будете ощущать психологической зависимости ни от заложенной в вас кем-то программы, ни от самого человека, внушившего вам эти мысли. При очной встрече с таким человеком обратите внимание на его почтительное отношение к вам и вашим новым взглядам.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.