

Сергей Попов



**О ЧЕМ МОЛЧИТ
БРИЛЛИАНТОВЫЙ
ДИРЕКТОР**

инструкции шепотом

Сергей Попов

О чем молчит бриллиантовый директор. Инструкции шепотом

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27809561

ISBN 978-5-44-900477-2

Аннотация

Книга повествует о том, как работнику сетевого бизнеса успешно преодолеть все препятствия, отделяющие его от высоких заработков. Автор предлагает оригинальные методики для проведения нулевой презентации, подбора партнеров, осуществления продаж, рекрутирования в сеть. Публикуемые методы порой идут вразрез с традиционными рекомендациями. Однако они самобытны и эффективны, когда используются на постсоветском пространстве.

Содержание

| | |
|---|----|
| Пролог | 5 |
| Часть I. ПЕРВЫЙ УСПЕХ | 9 |
| Вступление | 9 |
| Глава 1. Кто способен преуспеть в сетевом бизнесе | 12 |
| Глава 2. Как заработать первые деньги | 28 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 37 |

**О чем молчит
бриллиантовый директор
Инструкции шепотом**

Сергей Попов

© Сергей Попов, 2017

ISBN 978-5-4490-0477-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Пролог

О таком виде бизнеса, как сетевой маркетинг, нельзя прочесть в российских газетах, услышать по радио или посмотреть по телевизору. Официально такой сферы деятельности в нашей стране нет. Но в то же время стоит открыть любое издание, публикующее объявления о трудоустройстве, позвонить по десятку-другому оставленных там телефонов, как убеждаешься, что большая часть предложений работы поступает со стороны именно сетевых компаний.

Таким образом, человек, попавший в сеть (компанию, созданную россиянами или иностранцами), оказывается вне зоны внимания государственных органов. Это играет положительную роль. Ведь эти органы чаще мешают людям делать деньги, нежели помогают в этом. Но как нет худа без добра, так и добра без худа тоже не бывает.

В нашем случае отрицательные стороны отсутствия внимания к сетевому бизнесу в госструктурах и табу на освещение этого вида деятельности в СМИ ведут к тому, что каждая подобная компания находится в информационной изоляции. Она не имеет четких представлений о том, какими средствами, приемами, ухищрениями и т. д. их коллеги по бизнесу сумели достичь успехов на российском рынке. Представители различных сетей редко и неохотно общаются друг с другом и не рекомендуют это делать своим подопечным. Это

объясняется боязнью перевербовать сильного лидера с его структурой из одной компании в другую. Но именно недостаток контактов между сетями ведет к отсутствию обмена опытом – опытом работы на российском рынке.

Лично я много лет консультирую сетевиков, читаю им лекции, провожу тренинги и с грустью констатирую: никакого усовершенствования технологий работы сетевых компаний не наблюдается. Такого интеллектуального застоя нет ни в одном виде бизнеса! Лично мне сетевые компании напоминают кротов, которые ведут борьбу за жизнь в полной темноте, опираясь только на собственные силы, самостоятельно выработанные навыки. И нет ничего удивительного в том, что из-за отсутствия обмена опытом технологии достижения успеха в этом бизнесе или не развиваются, или развиваются чрезвычайно медленно. Допотопные зарубежные учебники и примитивные рекомендации лидеров (пересказ все тех же учебников) – вот тот воистину «каменный топор», с которым российский сетевик выходит на тропу войны за собственное выживание. Вот причина того, что подавляющая часть людей, кинувшихся искать материальное благополучие посредством сетевого бизнеса, не добилась успеха, ушла из него, не проработав года, после чего была в панике: «Бойтесь предложений от сетевых компаний! Вас обязательно обманут!»

Спросите любого обывателя (а особенно журналиста, изучающего мнение обывателя), что такое сетевой маркетинг.

И вы немедленно услышите в ответ: это сборище проходимцев. Это мнение неправильное, но тем не менее оно общепринятое.

Лично я не принадлежу ни к одной сетевой компании. (Делаю это для того, чтобы не вызывать страх, будто я могу перевербовать дистрибьюторов, когда приезжаю с лекциями.) Но если бы не это обстоятельство, я бы охотно прикнул к сети, правда, не знаю, к какой. Потому что продукция, продвигаемая таким способом на российский рынок, в большинстве случаев качественная. Я охотно пользуюсь ею сам. Условия работы вполне приемлемые, реальна возможность больших заработков. Поэтому выбрать одну компанию из большого числа трудно. Меня все в них устраивает, кроме одного – рекомендаций, которые мне дает мой вышестоящий спонсор. Но если я стану следовать его рекомендациям, как вести себя в этом бизнесе, я не заработаю тех денег, на которые мог бы рассчитывать, используя механизм сетевого маркетинга.

Предлагаемая читателю книга – это сборник тех методов работы и открытий в сети, которые сделали люди, опровергающие наставления своих спонсоров или то, что прочли у зарубежных авторов. Сюда вошло описание национальных особенностей ведения коммерческих дел. Ведь не одни англичане и американцы успешно сохраняли капиталы. Это умели делать и мы, но только по-особенному, опираясь на свою культуру, которую мы почему-то забыли.

Выпуская эту книгу, я в меру своих возможностей постарался обеспечить обмен полезной информацией между различными сетевыми компаниями, присутствующими на российском рынке, чтобы дать шанс работающим в них людям иметь право на достойную и счастливую жизнь. Только реальные успехи большинства пришедших в этот вид бизнеса людей смогут хорошо отзываться о нем, завоевать позитивное отношение общества в целом и – как результат – значительно пополнить свои ряды теми, кто хочет обрести материальное благополучие в нашей стране.

Часть I. ПЕРВЫЙ УСПЕХ

Вступление

Однажды в мой рабочий кабинет пришла весьма респектабельная дама. Рассказала, что всего в жизни добилась благодаря работе в сетевом маркетинге, причем за весьма короткий срок. Я в свою очередь поинтересовался, как давно она стала сетевиком, потому что часто слышал жалобы своих клиентов, занимающихся сетевым бизнесом, что в последние годы все реже кому-то удается совершать невероятные подъемы в этом виде коммерческой деятельности, что сказочные заработки – это возможности ушедших лет. Посетительница ответила: «Нет, солидных результатов я добилась уже сейчас, и преимущественно благодаря собственным наблюдениям как за собой, так и за окружающей жизнью. Эти наблюдения часто шли вразрез с теми рекомендациями, которые я получала от своего вышестоящего спонсора, и с теми советами, которые находила в книгах по сетевому маркетингу, принадлежащих перу зарубежных авторов. Главная же причина моих успехов, как мне кажется, заключена в том, что я правильно выстроила взаимодействие между собой как личностью и окружающими меня людьми. Формируя эти отношения, я отбросила все, что мешало мне ид-

ти к своей цели, поэтому схема получилась жесткой, даже жестокой, но она позволила привести в движение коммерческую машину по имени «сетевой маркетинг», заставить ее работать именно на русской почве и приносить доход.

«Да что я вам рассказываю! – воскликнула женщина и положила передо мной большую толстую тетрадь. – Вот, собственно, тот дневник, который я вела последние несколько лет, а если точнее, то с того момента, когда оказалась без работы. Мне нечего было есть, некуда было обратиться за помощью, и я приготовилась к самому худшему – сведению счетов с жизнью. Возможно, это будет лучшим избавлением от всех моих бед, посчитала я тогда. Единственное, что вызывало в моей душе жгучую боль, – это мысль о том, что никто не узнает, что я жила на этом свете. Это и заставило меня вести дневник, с той целью, чтобы отразить свой внутренний мир на память потомкам. Прошло время, и, когда стало ясно, что я отошла от опасной черты, я по-прежнему продолжала вести дневник, но уже с целью понять, как именно я отодвинула себя от рокового края. Я подумала, а вдруг мне удастся на собственном опыте научить людей, с которыми я работаю в сетевом маркетинге, не просто выжить, но и научиться зарабатывать. Так в этой тетради оказались тесты, тренинги, упражнения, психологические игры.

Я вела свой дневник предельно честно, потому что, как уже говорила, изначально не верила в то, что он будет прочтен кем-либо еще при моей жизни. Когда уже на днях я пе-

речитала свои записи, то подумала, что именно такой взгляд на жизнь, бизнес и окружающих людей и нужен россиянам, оказавшимся в моей ситуации, когда я впервые взяла в руки эту тетрадь. Сергей Николаевич, я принесла мой дневник вам. Если какие-либо из сделанных мною записей покажутся вам достойными публикации – пожалуйста, публикуйте. Я буду только рада», – закончила свой рассказ моя посетительница.

Честно говоря, я помнил эту женщину сидящей у себя на семинаре и приходящей ко мне на индивидуальные консультации. Мне всегда интересно знать, как работают мои рекомендации и рекомендации других специалистов, будучи взятыми на вооружение тем или иным человеком. К сожалению, далеко не всегда я имею возможность это знать, поэтому я с охотой взял тетрадь из рук моей посетительницы. Наиболее интересные фрагменты ее записей я предлагаю вниманию читателей. Из этих фрагментов составлена первая часть этой книги – начало обстоятельного разговора о методах успешной работы в сетевом маркетинге.

Глава 1. Кто способен преуспеть в сетевом бизнесе

Увольнение с работы произошло как-то буднично, совсем обычно. Просто вызвали в отдел кадров и показали приказ. Кадровик сухо сказал: «Сокращение штатов». Я не растерялась, а спросила скорее из любопытства: «А что мне теперь делать?» Кадровик, не поднимая головы, ответил: «Люди как-то устраиваются». И я пошла устраиваться. Обзвонила знакомых – те обещали похлопотать. Но время шло, деньги, полученные как выходное пособие, заканчивались, а мои знакомые лишь разводили руками: «Пока ничем помочь не можем».

Я взяла газету объявлений. Открыла рубрику «Вакансии» и набрала первый номер. Мужской голос на другом конце провода попросил меня приехать не откладывая. Я собралась и поехала, а по дороге думала: «Надо же, какая я удачливая! Люди по полгода не могут найти работу, а я – с первого звонка». Моя эйфория сразу кончилась, как только я поймала на себе взгляд работодателя. Его глаза сладострастно пожирали мое тело. Он бесцеремонно попросил меня поднять край юбки, чтобы рассмотреть ноги, заставил поворачиваться боком, спиной, расстегивать верхнюю пуговицу блузки. Я спросила: «Вы мне должность заведующей складом предлагаете или женщины для интим-услуг?» «Я предлагаю вам

совместить эти две профессии, – последовал ответ, и, не дожидаясь моей реакции, работодатель добавил: – Знаешь такую поговорку: кто платит, тот и заказывает музыку? Так вот, деньги здесь плачу я, значит, делать придется то, что я заказываю. Кстати, как тебе удастся оральный секс?» Я с возмущением выскочила за дверь. Вдогонку услышала: «Побегай, побегай – все равно назад придешь. Не ко мне, так к другому. Куда ты денешься!»

«А действительно, куда я денусь? – возник в голове вопрос, когда по возвращении домой мой взгляд упал на газету объявлений. – Не этот, так другой». А затем в ушах возникли слова кадровика: «Люди как-то устраиваются». Как, интересно, они устраиваются? Вот так, как мне только что предлагали? И что, соглашаются эти люди или отвечают отказом? И вот тут меня пронзила мысль: *люди соглашаются*. Позже я размышляла: а почему эта мысль причинила мне в тот момент воистину смертельную боль? И поняла почему. Потому что *я скорее умерла бы с голоду или позволила бы убить себя, лишь бы только не ответить согласием на то предложение, которое мне только что сделали*. Признаюсь, мысль о смерти была не театральным жестом. Я и впрямь, как Анна Каренина, сходила на железнодорожную станцию, посмотрела на рельсы, идущие поезда и приняла решение, что останусь жить – хотя бы на некоторое время, достаточное для того, чтобы попробовать себя в самостоятельном бизнесе без хозяина, без человека, который заказыв-

вает мне любую музыку, потому что платит. Так я оказалась в сетевом маркетинге.

По прошествии времени я задаюсь вопросом: «А что все-таки получилось бы из того, если бы я стала одновременно заведующей складом и женщиной для интим-услуг? Что бы из меня вышло? Кем бы я была сейчас?» Сегодня ответ напрашивается сам собой: я бы была никем. Потому что применительно к самой себе я бы не смогла вообще использовать такой термин – «Я».

«Я» ЧЕЛОВЕКА – ЭТО ПОРОГ, ЗА КОТОРЫМ БОЛЬШЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ ВОЗМОЖНОСТИ СЖАТИЯ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, ИЛИ ГИБЕЛЬ, ИЛИ РАСПРЯМЛЕНИЕ ПЛЕЧ – ОТВЕТНАЯ АТАКА НА ОКРУЖАЮЩИЙ ТЕБЯ МИР. *Прими это постыдное предложение, и я, Людмила Ивановна Колчина (Ф. И. О. изменены. – С. П.), всю жизнь была бы пешкой в руках обстоятельств, существом, не находящим в себе сил и права сделать самостоятельный поступок, вершить собственную судьбу и судьбы окружающих меня людей.*

«Но ведь люди как-то устраиваются», – в очередной раз возникли в сознании слова кадровика. Да, устраиваются, но только не в свободном бизнесе, устраиваются в тех обстоятельствах, где можно «прогнуться», ублажить работодателя и получить лакомый кусок. Поэтому ***эти люди никогда не смогут работать без выходных, отпусков, с переры-***

вом только на сон, как это имеет место в свободном бизнесе, у них нет внутренней мотивации для этого. А у меня она есть: я лучше умру на работе, чем «прогнусь», то есть стану плясать под дудку того, кто платит мне деньги. Я поняла, что не такая, как они. Я другая.

Позднее, когда я уже вовсю работала в сетевом маркетинге, я разработала тест, который позволял мне определять, существует ли у моего нижестоящего партнера собственное «Я», иными словами, он такой, как я, или другой: ставит он своей целью расправить плечи или будет искать возможность «прогнуться», когда жизнь в очередной раз предпримет попытку поставить его на колени.

В чем практический смысл разработанного мной теста? А вот в чем. *По правилам работы в сетевом маркетинге я обязана в одинаковой мере расходовать себя на обучение каждого дистрибьютора, то есть на каждого, кто подписал со мной контракт. Но если смотреть правде в глаза, дистрибьютор – инструмент в моих руках, посредством которого я стремлюсь увеличить свой заработок. Однако если я покупаю инструмент на строительном рынке, то невольно обращаю внимание на соответствие его качества применительно к той работе, которую посредством его предстоит сделать. Если качество неудовлетворительное, я его не беру. Образно говоря, если долото сделано из латуни, я его не куплю.*

Людей, пришедших искать работу в сетевой маркетинг,

мы не проверяем на качество, как делается в любой другой отрасли. А почему? Если, например, прораб не возьмет к себе в бригаду человека, у которого, образно говоря, «не оттуда руки растут», не станет тратить свое время и силы на его обучение, а будет искать того, кто и впрямь обладает способностями в строительной профессии, то почему я – сетевик – должна поступать как-то иначе с людьми, обратившимися ко мне в поисках работы? Мне точно так же невыгодно тратить свое время и силы на обучение одних – неспособных – и, наоборот, выгодно не щадить себя, отдавая знания другим – способным. Да, я получаю деньги с каждого подписанного контракта, но они не основные. Основные деньги в сетевом бизнесе приходят от умения построить под собой работающую структуру. И вот тут решающую роль играют качества рекрутированного мной лица. У одних рекрутов это получится, у других – нет; у одних есть внутренняя мотивация – работать, не щадя себя в свободном бизнесе, у других ее нет. И я должна знать, на кого мне делать ставку. **НЕПРОДУКТИВНО В ОДИНАКОВОЙ МЕРЕ ОТДАВАТЬ СЕБЯ ВСЕМ. СЕБЯ НАДО ОТДАВАТЬ ТОЛЬКО ПЕРСПЕКТИВНЫМ.** Я научилась вычислять перспективных людей при помощи теста. Пока я принимала столь жестокое решение вычислять качества человека, как будто это сверло или зубило, меня мучил вопрос: а почему заокеанские специалисты настоятельно рекомендуют с одинаковой отдачей учить всех сетевому бизнесу? Как уживается такая гуманность с дело-

вым прагматизмом? А потом нашла точки соприкосновения этих двух противоположных полюсов.

Механизм сетевого маркетинга отрабатывался в Латинской Америке. Высокая безработица среди населения и низкий уровень образования делал наиболее эффективным принцип простой «гребенки», при котором нужно побольше делать (обзванивать, рекрутировать, продавать, дублировать спонсора) и поменьше думать (потому что рассчитывать на интеллект нищих латиноамериканцев не приходилось). Так и родилась эта незатейливая схема продвижения товара на рынок преимущественно за счет физических усилий людей.

Но у меня все-таки есть высшее образование. Оно напоминает, что ПРОСТОЙ ФИЗИЧЕСКИЙ ТРУД НЕ ДЛЯ МЕНЯ, МНЕ НУЖНО СТРЕМИТЬСЯ ИМЕТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ОТДАЧУ С КАЖДОГО СДЕЛАННОГО МНОЮ ШАГА, ПРОИЗНЕСЕННОГО СЛОВА, МИНУТЫ, ПРОВЕДЕННОЙ МНОЮ В БИЗНЕСЕ. И вот тут возникает вопрос: кому именно адресовать свое слово, в направлении к кому сделать шаг, на кого израсходовать свое время? На помощь приходит тест.

| № п/п | Ситуация | Ваши действия | | | |
|----------|---|---|---|--------------------------------|---|
| 1 | Ваш реальный вклад в общее дело умышленно оставлен незамеченным руководителем | Промолчите и согласитесь с мнением руководителя | Промолчите, но в душе отметите несправедливость, затаите | Выскажет свое несогласие вслух | Постараетесь отомстить |
| | | 1.1 | 1.2 | 1.3 | 1.4 |
| 2 | Руководитель публично сделал вам незаслуженное замечание | Промолчите и согласитесь | Промолчите, но в душе отметите несправедливость, затаите | Выскажет свое несогласие вслух | Выскажете несогласие, обязательно отомстите |
| | | 2.1 | 2.2 | 2.3 | 2.4 |
| 3 | Руководитель распорядился поднести ему кофе, надеть пиджак, сбежать в магазин за сэндвичем и т. д. Это не предусмотрено вашими должностными | Молча выполните распоряжение как должное | Выполните распоряжение, но вслух заявите о своем несогласии | Откажетесь выполнить | Выполните, но затем обязательно подложите свинью шефу |
| | | 3.1 | 3.2 | 3.3 | 3.4 |
| 4 | Руководитель оповестил вас, что вы должны будете предоставить интим- | Молча выразите свое согласие | Выразите протест вслух и не станете выполнять распоря | Дадите руководителю пощечину | Напишете заявление об уходе |

Окончание табл.

| № п/п | Ситуация | Ваши действия | | | |
|----------|-------------------------|--|--|------------------------------|---|
| 5 | Руководитель ударил вас | Молча снесете удар, чтобы остаться на работе | Напишите заявление об уходе, но после его извинений останетесь | Ударите руководителя в ответ | Напишите заявление об уходе, извинении не примете и уволитесь |
| | | 5.1 | 5.2 | 5.3 | 5.4 |

За каждый ответ присуждается определенное количество баллов.

| | |
|-----|-----|
| 1.1 | -1 |
| 1.2 | 0 |
| 1.3 | + 1 |
| 1.4 | + 1 |
| 2.1 | —2 |
| 2.2 | 0 |
| 2.3 | +2 |
| 2.4 | +2 |
| 3.1 | -3 |
| 3.2 | 3 |
| 3.3 | +3 |
| 3.4 | +2 |
| 4.1 | —4 |
| 4.2 | +2 |
| 4.3 | +5 |
| 4.4 | +4 |
| 5.1 | -5 |
| 5.2 | —2 |
| 5.3 | +5 |
| 5.4 | +4 |

Если суммарное количество баллов меньше 0, то такой человек бесперспективен для работы в свободном бизнесе. Ему следует порекомендовать работать в бюджетной сфере или наемным работником в частной фирме.

Если количество баллов от 0 до 13 – работа такого человека в сетевом бизнесе целесообразна.

Если баллов 14 и более, на такого человека надо сделать ставку среди своих партнеров первой линии, так как он особо одарен к самостоятельной деятельности, в том числе

и в сетевом маркетинге.

Иными словами, если результат тестирования положительный, я знаю: внутри партнера есть такая же точка нравственной опоры, какая есть во мне. Он может повторить мой путь. Он будет вкалывать от зари до зари, только чтобы не «прогибаться» под хозяина. Он не станет искать к деньгам короткой, но унижительной с моей точки зрения дороги. Мне есть смысл вкладывать в него свои силы, тратить свое время – результат будет.

Если результат тестирования отрицательный, я не делаю ставку на такого делового партнера. Нет, я имею свой процент с выкупленного им товара или с подписанного им дистрибьютора (если такой будет), но когда его деятельность постепенно начинает затухать (а это происходит очень скоро), я просто даю ему возможность незаметно уйти из моей структуры. Я не могу (и не должна!) заниматься всеми людьми, оказавшимися рядом со мной в сетевом бизнесе, я должна выделить перспективных, а значит, похожих на меня саму, может быть, не во всем, но по крайней мере в умении под давлением людей и обстоятельств отстоять собственное «Я». С этого начинается свободный бизнесмен.

Одна женщина по результатам тестирования набрала сумму баллов, равную минус двум. Я отговаривала ее идти работать в сеть, но тем не менее она подписала контракт. Я дала ей первичные рекомендации, и она начала работать. Прошел месяц-другой, и этот мой нижестоящий партнер попро-

сила о встрече. По итогам двухмесячной деятельности ее заработок составил где-то двести долларов. «И это при том, что у меня за это время не было по существу ни одного выходного, ни одного праздника и абсолютно ненормированный рабочий день. Да если бы я так вкалывала у себя на предприятии, я бы имела больше денег! – возмущался новорожденный сетевик. – Я, кажется, поняла, в чем смысл сетевого бизнеса: вы используете физический потенциал попавших в беду людей для продвижения на рынок хоть какого-то количества производимого товара. Сколько люди при этом зарабатывают и на что будут жить, вас не касается. Я заработала мало. Жить мне не на что. Что мне делать?» – в итоге спросила она.

Я порылась в памяти: сколько денег заработала я за свои первые два месяца работы в сети – примерно те же самые 200 долларов. Но вспомнила ли я хоть раз, что на предприятии, откуда меня сократили, я зарабатывала больше при более скромной трате собственных сил? Нет, не вспомнила. Пожалела ли я, что не работаю сейчас там, откуда меня просто взяли и выкинули? Нет, не пожалела. Захотела ли я найти себе хозяина, такого, у которого и работать можно поменьше, и получать побольше, закрыв глаза на его прихоти? Нет, не захотела. Терзала ли я своего спонсора вопросом «что мне делать»? Нет, не терзала. Я знала, что мне делать. Работать. Поэтому я тогда стиснула зубы и поклялась себе, что буду зарабатывать именно достойные деньги, именно в сети.

Я не предъявляла претензий своему спонсору, «заманившему меня в сеть, воспользовавшись моей бедой». Я изо всех сил пыталась его, как делать большие деньги.

И, видимо, почувствовав, что я не сверну с выбранного пути, мой спонсор тратил и тратил на меня свое время. И не пожалел об этом.

Но сейчас результаты теста говорили мне, что я свое время тратить на обучение этой женщины не буду – не в коня корм. И я решила хитроумно выйти из этой ситуации. Я вспомнила, что не выбросила ту газету, по которой сама когда-то безуспешно устраивалась на работу и пообещала своему горе-дистрибьютору дать один телефон. Я и впрямь нашла *то объявление*.

Больше этой женщины в своем офисе я не видела. Зато она как-то позвонила мне домой и, рассыпаясь в благодарности, сообщила, что она теперь достаточно хорошо зарабатывает, при этом почти ничего не делая. «Ну, правда, кроме одного», – гнусно захихикала она. «А тебе это „одно“ не противно?» – не выдержала и поинтересовалась я. «Знаете, легче закрыть глаза на „это одно“, чем бегать как собака с высунутым языком, разнося клиентам вашу продукцию», – последовал ответ. «Это тебе легче, – промелькнуло у меня в голове. – А мне легче другое».

Зато мужчина, набравший при тестировании 14 очков, буквально истерзал меня своими просьбами научить, как делать деньги в сети. Он мог позвонить ночью, вырвать меня

из компании друзей, найти за границей и битый час пытаться по сотовому телефону. Не скрою: у меня не один раз возникло желание послать его по матушке. Но всякий раз от этого опрометчивого шага меня удерживал высокий балл, полученный им при тестировании. И еще одна мысль удерживала на языке грубые слова: *ведь не так давно точно так же себя вела я*. И семя моих знаний упало в плодородную почву. Мужчина создал под собой разветвленную структуру, заставил ее работать, что принесло солидные заработки ему самому и, конечно же, мне, его спонсору.

И еще одна ситуация, для которой необходимы результаты вышеприведенного тестирования. Она связана со спонсированием нижестоящего партнера. Далеко не один сетевик потерял в нашем бизнесе все только потому, что спонсировал тех людей, которые впоследствии так и не смогли вернуть ему вложенные в них средства.

Это известный эффект: КОГДА ЧЕЛОВЕК РАССЧИТЫВАЕТ НА ВОЗВРАТ ДАННЫХ ВЗАЙМЫ ИЛИ ПОТРАЧЕННЫХ НА КОГО-ТО ДЕНЕГ, А ВОЗВРАТ НЕ ИМЕЕТ МЕСТА, ТО У САМОГО СПОНСОРА НАЧИНАЮТСЯ ПРОБЛЕМЫ С ДЕНЬГАМИ.

Лично я вычисляю людей, которых без опаски можно спонсировать, при помощи все того же теста, который я только что описала. К вышесказанному хочу добавить следующее.

Тестирование следует проводить в доверительной обстановке.

новке. Человека, заполняющего тест, ни в коем случае нельзя провоцировать строить из себя героя, он должен быть таким, какой он есть в процессе поиска работы. *Он должен показать свое истинное лицо.* Результаты тестирования не оглашаются и используются руководителем, так сказать, «для внутреннего пользования», то есть для принятия решения относительно тестируемого человека в той или иной ситуации, которая может иметь место в сетевом бизнесе.

Однажды ко мне на презентацию пришло довольно много новых лиц. Я уже приучила себя не пускать процесс вовлечения людей в сетевой бизнес на самотек. Мол, послушают мою информацию, а там, кто хочет – уйдет, кто хочет – останется. К тому времени я знала, что смогу заставить подписать со мной контракт практически любого человека. Важно, чтобы этот человек на самом деле стоил того, чтобы я тратила на него свое время. Я усадила пришедших людей и, дав им необходимую для первой встречи информацию, попросила еще заполнить тест. Мое внимание привлекла одна молодая женщина с блаженной улыбкой на устах. В какие бы оскорбительные на мой взгляд ситуации ни ставил ее мой тест, с какими бы унижениями он ей ни предлагал смириться, она ставила галочку именно напротив того ответа, который подразумевал услужливость и бесконфликтность.

Когда она заполнила тест до конца, я подумала: «Вот кого я никогда не буду спонсировать, на кого не потрачу ни единой своей копейки – вложенные в нее деньги не вернутся ко

мне обратно. Этот человек умеет смиряться с различными обстоятельствами, терпеть и прощать. Поэтому она никогда не найдет в себе сил зарабатывать деньги так, как делала я. Она не будет лезть из кожи вон для того, чтобы стать богатой и вернуть мне долг».

Как назло, именно эта женщина первой не подошла, а подлетела ко мне по окончании презентации. Глаза ее светились. Она сказала, что потрясена услышанным о продукте нашей фирмы, об условиях работы в ней, но добавила, что не сможет работать у нас, потому что у нее нет начального капитала, то есть той суммы денег, которые требуются для подписания контракта и закупки со склада товара, и поэтому она попросила меня спонсировать ее на начальном этапе. «Не буду вас спонсировать, – мягко, но настойчиво ответила я. В глазах женщины застыло недоумение. – Мне кажется, что вы не многого достигнете в сетевом маркетинге. Советую: не тратьте впустую свое время, идите работать в бюджетную сферу или к частному работодателю. Уверю вас: там вы достигнете большего, чем здесь». Собеседница была ошарашена. На глазах проступали слезы. Но я свое решение не изменила. Оно было правильным: во-первых, я сохранила свои деньги, а во-вторых, я не дала человеку пойти по неправильному для него пути.

Зато я немедленно отыскала глазами другую женщину, которая набрала при тестировании целых 15 баллов. Я догнала ее у самого выхода и попросила уделить мне несколь-

ко минут. «Что заставило вас обратить внимание на сетевой бизнес?» – спросила я. «Вылила начальнице кофе за воротник, – последовал ответ. – К нам на работу по блату пришла армянка, наглая, разнузданная. Так мало того, что меня, кандидата наук, попросила кофе ей приготовить, так еще спросила, почему сахара мало кладешь? Ну, так я ей этот кофе тут же за воротник и вылила. А дальше пришлось самой работу искать. Не знаю, получится ли у меня работа в сети? У меня нет стартового капитала». «У вас обязательно получится! – с абсолютной уверенностью сказала я. – Я лично спонсирую вас на начальной стадии».

Вложив в нее свои деньги, я не ошиблась. Эта женщина очень быстро стала одним из самых успешных лидеров с очень высокой зарплатой. И вложенный в ее старт капитал вернулся ко мне сторицей.

Р. С. Я рекомендую всем читателям, занятым сетевым бизнесом, непредвзято заполнить тест, чтобы убедиться, что путь свободного предпринимательства – ваш путь. Результаты тестирования позволят вам либо утвердиться в правильности избранного пути, либо наведут на мысль вовремя с него свернуть. В любом случае по жизни следует идти только своей дорогой.

Глава 2. Как заработать первые деньги

Я думаю, понятно, почему я оказалась в сетевом маркетинге. Этот вид бизнеса ни в коей мере не подталкивал меня идти на сделки с собой. *Да, я имела все шансы умереть с голоду, но я не имела ни одного шанса перестать быть человеком.*

А теперь о том, как я оказалась в сетевом бизнесе.

На улице ко мне подошла опрятная, чисто одетая женщина, лицо которой излучало оптимизм и положительно влияло на окружающих. Она предложила мне попробовать попользоваться продуктом, который она распространяет. Я извинилась, сказала, что мне он не по карману, тогда она, говоря профессиональным языком, «спонсировала» меня, иными словами, попросту подарила мне кое-что из своей продукции, а взамен взяла мои координаты, чтобы узнать, насколько мне понравилось то, что она мне предложила.

Подарок и впрямь пришелся мне по душе, и когда распространительница позвонила, я честно сказала, что в восторге. Тогда она предложила встретиться вновь. «Вот видите, – сказала женщина, – какой замечательный продукт мы продвигаем на российский рынок. Хотите участвовать в этом проекте, а главное, заработать на этом деньги? Вижу, они вам очень нужны». Я кивком головы подтвердила ее догадку. «Тогда

подписывайте со мной контракт, закупайте со склада продукцию, и за дело!» – подвела она итог нашей беседе. Моя искусительница назвала сумму, которая была мне необходима для старта. Я схватилась за голову, потому что у меня этих денег не было. Собеседница по выражению моего лица поняла суть проблемы и тут же подсказала решение: «Возьмите эти деньги в долг, – и добавила: Без начального капитала ни один свободный бизнес начать нельзя». Я пошла и заняла необходимую сумму. У меня в тот момент просто не было другого выхода.

А дальше мне эту сумму надо было как-то отдавать, да еще с процентами. *И вот тут я почувствовала, что незаметно для себя попала в яму. Теперь из этой ямы мне надо было как-то выкарабкиваться, и каким образом мне это удастся сделать, стало уже моей личной проблемой, а не проблемой человека, вовлекшего меня в сеть.* Нет, мой спонсор, конечно, посоветовала мне начать работать с так называемым «теплым рынком». Звонки знакомым, друзьям, подарки в виде той продукции, которую продвигает наша компания, то есть спонсирование, – все это было с моей стороны. А в ответ от друзей и родственников шли уклончивые обещания подумать, посоветоваться, накопить стартовый капитал; ни одной продажи, ни одного подписанного контракта. А взятые займы деньги надо было отдавать. К тому же надо было на что-то жить самой. Холодный пот выступил у меня по всему телу, когда я подвела

итог первых недель своей деятельности. Я вдруг поняла, что для того, чтобы начать зарабатывать деньги в сетевом бизнесе, недостаточно чисто одеваться, ослеплять голливудской улыбкой, звонко хлопать в ладоши на семинарах и презентациях и точь-в-точь копировать своего спонсора.

Надо непредвзято изучить механизм прихода денег в сетевом бизнесе.

Первым делом я поняла, в чем была моя ошибка при работе с так называемым «теплым рынком», то есть с родными и друзьями. ДЕНЬГАМ Я ПРЕДПОЧИТАЛА ДРУЖБУ. Я, руководствуясь наставлениями спонсора, шла к людям, неся добро, и больше всего я переживала за то, что они сочтут сетевой маркетинг ловушкой, а меня – человеком, искусно заманивающим их в нее. Я изо всех сил стремилась показать им, что для меня представляют интерес вовсе не их деньги, а их судьбы, решение их человеческих проблем и т. д. Я до такой степени увлеклась этим, что сама стала верить в то, что деньги, получаемые мною с моих друзей, мне безразличны. ***Но на самом-то деле это было не так. Я пришла работать в сеть для того, чтобы просто заработать на жизнь. А для этого были нужны именно деньги.***

На одном из семинаров я услышала простую мысль: «К ЧЕМУ ТЫ СТРЕМИШЬСЯ, ТО И ОБРЕТЕШЬ». Я трезво проанализировала свое устремление и поняла, что, работая с «теплым рынком», я стремилась отнюдь не к деньгам, а к тому, чтобы моя родня и приятельницы считали

меня честным и порядочным человеком. *Результат моих устремлений был соответствующий – ДЕНЕГ ЗА ПЕРВЫЕ НЕДЕЛИ РАБОТЫ В СЕТИ Я НЕ ЗАРАБОТАЛА, НО ЗАТО ВСЕ МОИ ПОДРУГИ И РОДСТВЕННИЦЫ БЫЛИ ОТ МЕНЯ В ВОСТОРГЕ: «Люда, не знала, что ты такой замечательный человек! Ты так тепло о нас заботишься».*

От их слов мне становилось хорошо на душе, но, заходя, например, в магазин с пустым кошельком или натыкаясь взглядом в блокноте на номер телефона человека, который одолжил мне деньги, я испытывала чувство страха: *смогу ли я выжить, смогу ли я вернуть деньги? Тогда я задала себе один вопрос: что для меня важнее – избавиться от страха или сохранить доброе отношение своих подруг? И честно ответила себе: первое важнее.*

И тогда моим девизом стало: «НЕ РАЗМЕНИВАЙ ДЕНЬГИ НА ДРУЖБУ!»

Я слышала такую поговорку: сетевой маркетинг – это яма, попав в которую человек старается заманить в нее как можно больше людей, чтобы самому не чувствовать себя идиотом. Конечно, представители сетевого бизнеса изо всех сил стремятся убедить своих нижестоящих партнеров в том, что это не так. Стремилась это сделать и мой спонсор. Но я подумала: а зачем мне разубеждаться? Все, что сказано в пословице, точь-в-точь произошло со мной. В силу обстоятельств – увольнение с работы, инцидент с работодателем, которого я

нашла по объявлению, бездеятельность моих подруг, к которым я обратилась с просьбой о трудоустройстве, – не оставили мне, как затравленному зверю, другой тропы, кроме той, что и привела меня к яме, которую люди называют «сетевой маркетинг». И я попала в эту ловушку.

Ну и что дальше?

А дальше вот что. В одной известной сказке две лягушки упали в кувшин с молоком, первая лягушка смирилась с этим обстоятельством и сложила лапки, а вторая не смирилась и продолжала изо всех сил молотить лапками по молоку. Вот этой второй лягушкой буду я. Конец у сказки такой: первая лягушка утонула, а вторая взбила под собой масло, оперлась на его твердь и выпрыгнула из кувшина. Хочется надеяться, что со мной будет то же самое. Но чтобы взбивать масло, то есть делать деньги, нужно нащупать хотя бы первый реальный механизм.

Что это за механизм? Да он тот же, что привел в этот бизнес меня. Мой спонсор, выслушав мою исповедь, сказала: «Найди деньги на контракт и продукт и начинай работать».

Это и есть поворотный момент «НАЙДИ ДЕНЬГИ».

Пока ты не нашел их, ты еще ходишь по краю ямы и еще можешь уйти от нее в сторону. *Но как только ты найдешь деньги – чаще всего возьмешь в долг, – ты уже в яме, и теперь твой удел выкарабкиваться из нее, и чем активнее ты будешь из нее выкарабкиваться, тем больший доход ты принесешь мне – твоему спонсору.*

Значит, ПЕРВАЯ ЦЕЛЬ НАСТОЯЩЕГО СЕЧЕВИКА – СТОЛКНУТЬ В ЯМУ СВОЕГО ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ДИСТРИБЬЮТОРА.

Вот и ответ на вопрос, почему у меня пока нет успехов. *Да потому, что я никого из своих друзей столкнуть в эту яму не хочу. Более того, я всеми силами стараюсь отвести их от нее. «Не вкладывайте денег, пока окончательно не примете решения стать сетевиком», – говорю я им.* Да и можно ли любить людей и одновременно подталкивать их к яме? Нет, нельзя. Но тогда не будет денег от работы с «теплым рынком». Что делать?

Я мысленно перебрала своих знакомых и вспомнила, как они повели себя, когда я совсем недавно попросила их помочь мне с устройством на работу: дежурные вздохи понимания, горячие обещания, которые их ни к чему не обязывали, и полная бездеятельность – равнодушие к моей судьбе. Я спросила себя, *а имею ли я право вместо заботы и любви проявить такое же равнодушие к их судьбам*, пусть не надолго, хотя бы на тот момент, пока буду агитировать их прийти в сетевой маркетинг, и утвердительно ответила: *да, я такое право теперь имею.*

Так вырисовался первый психологический механизм прихода денег в процессе работы с «теплым рынком».

Чтобы завлечь знакомого или родственника в сеть, надо просто попытаться ему за что-то отомстить. Ведь к любому из своего окружения за много лет у те-

бя накопились претензии и жажда компенсации за них. Вот и компенсируй тем, что столкнешь в яму по имени сетевой бизнес.

Жестоко? Очень жестоко. Но жестокость – это жажда жизни, так писал Антонен Арто. А я очень хотела жить.

Я задала себе вопрос, с кого начать. Ответ пришел сам собой: конечно же с Ляли. Ляля – это моя подруга еще со школьной скамьи. Она громче всех кричала: устрою тебя на работу одним звонком. Она и впрямь могла бы это сделать, конечно, не собственным, а звонком своего бойфренда, который возглавлял фирму, занимавшуюся подбором персонала для коммерческих структур и просто предприятий. Но она, видимо, так и не стала с ним говорить обо мне, опасаясь загрузить мужчину лишними проблемами и усложнить этим отношения с ним. Проблема, по мнению Ляли, у ее бойфренда должна быть одна – обеспечивать ее материально. Правда, несмотря на все старания моей подруги, вышеупомянутый молодой человек только что ее бросил. А значит, пересох и денежный ручеек. «Этим не грех воспользоваться!» – мелькнула коварная мысль.

Я знала, что Лялька больше всего на свете боялась морщин на своем лице. «Тогда мужчины перестанут меня любить, – говорила она, – а значит, прекратят тратить на меня деньги. Что я тогда буду делать?» – беспомощно разводила она руками. На ловца, как говорится, и зверь бежит. Лялька сама позвонила и попросила зайти к ней на чашечку кофе.

Она это делала всегда, когда что-то не устраивало ее в жизни. Я немедленно откликнулась на ее предложение.

То ли от пережитого расставания с мужчиной, то ли просто от недосыпания, но Лялька выглядела ужасно. Морщины ярко проступали на лбу, под глазами и даже на шее. «Ласточка моя, – обняла я за плечи подругу, – дни, которых ты всегда боялась, наступили. Посмотри на себя в зеркало». Лялька взглянула на себя и не на шутку испугалась. «Что же мне делать? – беспомощно, как всегда, развела она руками. – Ни один мужчина не потратит теперь на меня ни рубля. На что я буду жить?» И вот тут-то я рассказала ей про сетевой маркетинг, закончив свой монолог словами: **«Надо всего лишь один раз раздобыть денег, чтобы потом начать баснословно зарабатывать»**. «А где я их раздобуду?» – недоумевала подруга. Я ждала этого вопроса и поэтому, твердо глядя ей в глаза, ответила: **«Займи»**.

Ляля сделала все, как я сказала. Она заняла деньги у солидных людей под сравнительно большой процент. Эти деньги ей впоследствии предстояло отдавать. Моими стараниями она оказалась в яме.

Теперь наступил второй, куда более серьезный этап: МНЕ ПРЕДСТОЯЛО ПОМОЧЬ ЕЙ ВЫБРАТЬСЯ ИЗ ЭТОЙ ЯМЫ.

И вот тут я столкнулась с проблемой, о которой раньше не думала. Научить Лялю быстро зарабатывать деньги в сетевом бизнесе можно только одним способом: расска-

зять ей, как их только что заработала я. (Я получила свой процент с подписанного с ней контракта, с приобретенного ею на складе продукта.) Но *я получила свои первые деньги в сети, потому что между деньгами и дружбой впервые выбрала деньги. Я*

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.