

Лия Метельницкая

Шагнуть в кроличью нору



сетевой маркетинг

Лия Метельницкая

Шагнуть в кроличью нору

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69931984

SelfPub; 2023

Аннотация

Первые шаги малыша! Для родителей это удивление, восторг и понимание – будут шаги ещё и ещё... Каждый новичок проходит этап становления, первых успехов и падений. Встать и снова шагать. Ситуации, где успех сменяется разочарованием и потеря интереса приводит к внутренней или внешней агрессии, знакомы каждому. Книга предназначена тем, кто, хоть и с опаской, идёт в неизведанное. Изучает действуя, действует изучая и в результате получает задуманное. Задания и живые примеры позволят читателю понять, как использовать ресурсы, увидеть ясный путь в новом свете. Автор ссылается на материалы Джона Калленча и Патрика Ленсиони, находящиеся в открытом доступе, описывает личный опыт, применимый на знаниях, полученных в Международной Академии лидерства Марка и Софьи Атласовых и рекомендует использовать технологии, освоенные на курсе «Карьерный коучинг» Светланы Бергер. Методичка создана для партнёров организации автора и если станет полезна и другим сетевикам, автор будет счастлива.

Содержание

Посвящение	4
Благодарности	5
Предисловие	8
Как читать книгу	10
Часть 1. Методичка №1 для тех, кто вышел на дорогу изменений	11
Глава 1.1. Как принять решение, если нет ясности	11
Глава 1.2. Зачем нужна инвентаризация внутренних помощников	14
Глава 1.3. Займи веру у спонсора	18
Глава 1.4. Гремлины не дремлют!	22
Глава 1.5. Я уже начинаю или все еще готовлюсь начать?	26
Часть 2. Методичка №2 для тех, кто всерьез намерен строить сети	30
Глава 2.1. Шаг №1: соглашение	33
Глава 2.2. Шаг №2: «КРЯ-КРЯ-КРЯ...»	39
Глава 2.3. Шаг №3: Мечта – Цель – Планирование	45
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Лия Метельницкая

Шагнуть в кроличью нору

Посвящение

Наставнику, тренеру, спонсору. Стратегу и флагману, создавшему флот «золотых кораблей» МЛМ. Мудрому человеку с большим добрым и любящим сердцем. Настоящему другу Владимиру Горбачеву посвящается.

Благодарности

Благодарю жизнь, подарившую мне такой непростой и все же красочный, вкусный, волшебный путь. Спасибо моим родителям Мадине Абзаловне и Фатыху Феккердиновичу Мангушевым за мои личные качества и характер, которые выручали меня в трудных ситуациях. Спасибо за то, что были примером трудолюбия и ответственности. Научили любить людей, проявлять заботу, отдавать всю себя делу и упорно идти вперед при любых обстоятельствах. Благодарю своего сына Глеба – главного мотиватора – за то, что поддерживал во всех начинаниях и стойко разделял трудности и невзгоды.

Огромное спасибо всем, кто пришел в мою жизнь с NSP. Вы привнесли в нее много-много разных красок! Спонсорам: Вадиму Двегубскому, Оле Шершун, Ирине и Григорию Лысенко, Наталье Ким – за то, что растили и пестовали во мне чемпиона. Главе представительства Владимиру Брехову и его сплоченной команде: Ольге Осиповой, Вере Лесничей, Миле Марьиной, Зое Бажатарник и Юрию Зайцеву – за персональное внимание и поддержку, когда бы ни обратилась. Директорам и лидерам параллельных и дружественных «веток»: Тамаре Герасимовой, всей семье Смоляг – Ирине, Сергею, Андрею, Татьяне. А также: Марии Савук, Галине Глебовой и Славе Антилевскому, Юрию и Елене Черенко, Леночке Шишковец, Олене Григорьевой и Олегу Нижегородцеву, Ка-

те и Саше Дидык, Марине Марущик, Любе Фокиной, Ирине Шабановой и Алексею Зайцеву, Инессе Пискуновой, Эльви-ре Гафаровой и Алексею Смолякову, Сергею Кунцевичу и всем директорам Украины, Галине Череватенко и Наталье Платчихиной. Благодарю всех за теплое дружеское отношение, участие и щедрость в «дележке» наработками.

Авангарду моей организации! Партнерам, прошедшим со мною путь длиною в 25 лет и с кем было какое-то время «по пути». Лидерам в жизни и NSP! Уникальным и любящим людей. Деловым и творческим. Приверженным делу, которому служат. **ВСЮ ЛЮБОВЬ МОЕЙ ДУШИ ОТДАЮ С БЛАГОДАРНОСТЬЮ!** Татьяна Мальцева, Елена Сергеева и Наталья Дук, Сергей, Владимир и Татьяна Устиновы, Евгения Бортенева и Анна Сущенко, Сергей и Ольга Велькины, Любовь, Леонид, Дмитрий и Наталья Асеевы, Екатерина Ханнина и Светлана Бастрькина, Людмила и Александр Лаптевы, Наталья и Сергей Борисовы, Ирина Хорольская и Светлана Валеева, Виктория и Алексей Райфурак, Галина Свиридова, Екатерина Ямникова, Гульнара Шкилева и Галина Усманова, Наталья и Эдуард Нивеницыны, Евгения и Оксана Шубенковы, Елена Пчелова и Павел Логачев, Галина Бляхарская и Екатерина Королева, Александр Порва и Светлана Ушатова, Елена Дуранченкова, Алла Копанева и Татьяна Праведникова, Тамара и Герман Ли, Людмила Сеницына и Сергей Хаустов, Сергей и Валентина Кондаковы, Жанна Хамид, Елена Султанова и Екатерина Федянова, Лариса

Золотарева, Жанна Болтникова, Минара и Булат Дюшеевы и вся команда Ирины Онеговой. Именно вы помогли мне стать сегодняшней лучшей версией себя! Ваши доверие и недоверие, ваши командность и некомандность, ваши участие и сопротивление – все тренировало, поднимало при падениях и делало сильнее. Ваши результаты «раскрывали мои крылья», позволяли парить и продолжают вдохновлять сегодня! Дорогие мои, спасибо вам всем огромное от всего сердца!!! Без вашего участия моя жизнь была бы другой.

Благодарю судьбу за то, что однажды открыла мне дорогу в неповторимый, прекрасный мир сетевого!

Предисловие

Про то, что было вчера, рассказывать неинтересно, потому что вчера я была совсем другая.

Льюис Кэрролл. Алиса в Стране Чудес

Алиса знала, что родители назвали ее этим именем не зря. С тех пор как Алиса прочла книгу Льюиса Кэрролла, где с девочкой происходили «чудесные чудеса», ощущение присутствия волшебства не покидало ее ни на один день. Все, что Алиса загадывала, рано или чуть позднее происходило. В жизни Алисы, не без сложностей, конечно, так или иначе появлялось то, о чем она мечтала: и друзья, и любимая работа, и семья, и сынуля-роднуля, и даже та самая квартира, о которой Алиса однажды вскользь упомянула: «Я хочу здесь жить!». И все в жизни шло своим чередом, пока судьба не переключила тумблер...

Привычный ритм рассыпался в одночасье. Директор школы предложил уволиться: новшества и идеи Алисы не вписывались в концепцию школы. Отношения с мужем растворились, исчезли, словно их и не было. Деньги стали течь сквозь кошелек, а чаще и вовсе мимо. Грусть, досада и уныние поселились в сердце Алисы. И неизвестно, сколько бы это продолжалось и куда завело, если бы не одно событие. В руки Алисы, когда она искала новую работу, «прилетел» ле-

песток цветика-семицветика – приглашение на собеседование. Алиса так привыкла к чудесам, что даже не удивилась, когда на собеседовании увидела много-много людей, которые, радостно улыбаясь друг другу, хлопали в ладоши и не стесняясь рассказывали, как счастливы, создавая новое дело. Алису очаровало и заворожило зовущее слово «бизнес». А манящий белый морской лайнер (Алиса уже видела себя на его палубе!) летел в обеспеченное, роскошное, светлое будущее. Так жизнь Алисы круто изменила ход и направление. С того момента прошло 27 лет (симоронское волшебное число), пришла пора написать методичку. Возможно, таким же «Алисам» книга поможет впустить в их жизнь удивительный и удивляющий сетевой, понять его, принять и позволить ему изменить жизнь к лучшему.

Как читать книгу

- Читать без насилия над собой, только когда захочется.
- Выписывать (на бумагу ручкой) мысли и фразы, которые

откликаются или притягивают взгляд.

- Отдельно записывать идеи на лист бумаги сразу, как только они возникают.

- Не возбраняется делать в книге пометки карандашом на полях.

- Полезно сопоставлять примеры и диалоги с личным опытом.

- Выполнять упражнения, проверять действенность на практике и периодически вновь к ним возвращаться.

- Записывать полученные уроки, фиксировать изменения, результаты.

- Выписывать все вопросы (они из категории сильных coaching-вопросов) и делать по ним чек-листы.

- Хвалить и поощрять себя за достижения.

- При желании связаться с автором (liya1@mail.ru, https://t.me/metelius_liya_coach или <https://vk.com/mlmetelnitskaya>).

- Простые понятные рекомендации выполнимы (проверено неоднократно). Право прислушаться к советам и делать упражнения или читать, как беллетристику, остается за читателем.

Часть 1. Методичка №1 для тех, кто вышел на дорогу изменений

Глава 1.1. Как принять решение, если нет ясности

«Я отлично понимаю, что значит „это“, когда сама что-нибудь нахожу», — заметила Утка.

Сетевой маркетинг – это... Не до конца понимая смысла предлагаемого дела, Алиса про себя называла новомодное словосочетание – «это»! «Это» про что? Что в «этом» нужно делать? Как «это» работает»? Откуда из «этого» берутся деньги? За что конкретно в «этом» платят?

Слегка охмелевшая от обилия впечатлений и вопросов после собрания, Алиса поймала себя на том, что раздваивается. Одна Алиса слушала внутренних гремлинов, которые то и дело подкидывали:

«Чушь какая-то! Так не бывает...

Это ни на что не похоже, это не работа. Скорее всего, это обман.

Видишь, нужно сначала вложить деньги, а вернутся они или нет – большой вопрос.

И даже если это правда, то сколько сил, времени и денег потеряется?

Кто ты, чтобы жить, как они?

Ты не такая (чокнутая), ты нормальная!!!

Это незнакомая сфера. Вдруг успеха не будет. Ты потеряешь время.

У тебя не получится!

Это несерьезно... У тебя не будет соцпакета, и пенсию не заработать.

Уважаемые и авторитетные люди против этого».

Задание. Запишите в левый столбик тетради или электронной таблицы на компьютере все сомнения, тревоги – все-все, что говорит внутренний «контролер». В правый столбик запишите все-все-все, что говорит «внутренний помощник», который поддерживает вас на протяжении жизни.

Например. Вторая, другая Алиса сразу же откликнулась: «Ну и пусть не получится. Что ты теряешь? Ведь у тебя и так этого не было. А вдруг получится? Пока не попробуешь – не узнаешь. А если подойти с умом и учиться у тех, у кого получилось? Что может помешать, если по-настоящему захочешь это сделать? Тебе всегда помогала твоя группа поддержки – сильные стороны! Может, снова обратиться к ним, взять их в союзники?»

Итак, резюмируем!

В жизни время от времени появляется что-то новое.

Результат часто зависит от решений и действий самого че-

ловека.

Что делаем (Как преодолеть сомнения и принять решение?)

1. Составляем список сомнений, страхов, непониманий и тревог, которые появляются, когда нужно принять непростое решение.

2. Анализируем:

- Из каких источников приходят новости, которые беспокоят?

- Насколько эти «информаторы» сведущи в данном вопросе?

3. Подумаем, что бы хотелось изменить в ближайшем будущем.

4. Вспоминаем и записываем «внутренних помощников».

Глава 1.2. Зачем нужна инвентаризация внутренних помощников

«...Название „хвастунья“ вам очень подходит, и я понять не могу, почему оно вам не нравится».

Пару дней Алису не покидали вопросы и сомнения. Картинка не складывалась. Алиса никак не могла решить: заняться ли этим самым «сетевым маркетингом» или снова пойти работать в школу. Алисе постоянно вспоминались люди на сцене. Мысленно сравнивая себя с ними, она представляла: а как это будет для нее?

- Как она будет стоять на сцене?
- Что будет чувствовать?
- Как будет выглядеть?
- За что ее будут благодарить и с чем поздравлять?
- О каких достижениях будет рассказывать и будут ли вообще эти самые «достижения»?

Алиса вновь и вновь видела человека, который больше других впечатлил ее.

- Как несколькими словами она описала бы его качества?
- Чем впечатлил этот человек?
- А какой и чем Алиса хотела бы запомниться людям?

- К какому результату, куда Алиса пришла сегодня?
- Куда бы Алиса хотела пойти в дальнейшем?

И что бы Алиса ни отвечала, она возвращалась к двум повторяющимся, очень важным вопросам:

1. Что заставляет ее чувствовать себя наиболее удовлетворенной?
2. И почему это так важно для нее?

Алиса занималась своими обычными делами, но вопросы возникали вновь и вновь, возвращая ее к себе самой. Она все чаще представляла, как изменится жизнь. Как переедет жить в столицу и будет гулять по любимым улицам. Как пересмотрит спектакли всех столичных театров. Как будет любоваться подлинниками импрессионистов в галереях разных стран. При одной только мысли, сколько недоступного сейчас откроется для Алисы, когда появится достаточно (и даже больше) денег, сердце наполнялось радостью и вдохновением. Как будто на воздушном шаре, мечтания поднимали Алису в новое пространство, в другое измерение, где были такие же люди. Как все и как она. Но только чуть веселее, чуть радостнее, чуть щедрее, чуть романтичнее, чуть мечтательнее, чуть успешнее и много-много еще разных «чуть». А главное, им чуть больше нужны были свои победы, они чуть сильнее верили в успех других людей. Они знали, что могут изменить жизнь к лучшему. Не просто хотели, но и делали реальные шаги.

Думая об этих, важных теперь для нее, людях, Алиса вновь и вновь находила похожие черты в себе. Она «падала в колодец» своей будущей жизни. Перед лицом возникали моменты, когда с ней случалось нечто, что помогало ей доходить до запланированного.

Вот Алиса подписывает обращение к очередному съезду партии в числе первых. Вот класс, где было настоящее самоуправление: лучший в школе и по успеваемости, и по дисциплине, и по участию в общественной жизни. Вот Алиса – солистка профессионального танцевального ансамбля. Победы, достижения, успех, признание – Алисе все это знакомо. Хотя кажется привычным и незначительным, совсем обыкновенным, как у всех.

Итак, резюмируем!

В жизни всегда есть место подвигу.

Важно помнить о достижениях. Они точно есть!

Что делаем? (Вспоминаем, что всегда помогало двигаться к цели)

Делаем инвентаризацию своих сильных сторон, определяем их ценность без ложной скромности.

- Что в Вас уникального? Чем Вы отличаетесь?
- Что говорят Вам другие люди в момент Вашего успеха/победы/триумфа?
- В чем уникальность Вашего опыта? Как и каким образом это проявляется?
- Как бы Вы описали свой уникальный вклад в дело, ко-

торым занимаетесь? В чем он?

- Какие сильные стороны проявились в Вашем деле? Использовали ли Вы их максимально? Последовательно? Насколько, как Вам кажется, это было эффективно?

- На какие качества, черты характера Вы ориентировались и опирались в прошлом?

- Как Вы считаете, какие будут Вам полезны в настоящем? В будущем?

Кстати, если Вы испытываете затруднения в ответе на вопросы или в определении своих сильных сторон, Вы можете записаться на коуч-сессии к автору или другому специалисту по развитию карьеры.

Глава 1.3. Займи веру у спонсора

«Так плохо быть одной!»

А вот и «лихие девяностые» дали о себе знать. Тяжелые годы и «трудный город», где Алиса прошла много-много-много разных испытаний на прочность. «Я ведь как-то с этим справлялась, – думала она. – Ведь я многое умею, главное – я могу идти вперед, навстречу сложностям. Как научили родители: глаза боятся, а руки делают».

Наконец-то Алиса решилась! Будь что будет. Хуже-то не станет. Поставила подпись в договоре. Ура! Вот она – новая жизнь! Однако ни через минуту, ни через час ничего особенного не произошло и не почувствовалось. Прислушиваясь к себе, Алиса испытывала все большую растерянность: а что дальше? Куда и когда выходить на работу? Что конкретно делать? За что ей будут платить деньги? Когда будет первая зарплата?..

На ум пришло связаться с Наташей, прелестной деловой девушкой, которую многие называли спонсором. (Странно, почему Наташа – «спонсор»? Ведь она не предлагала Алисе ни денег, ни чего-либо другого материального.) Наташа ответила: «Я тебе помогу», – и это было дороже многих подарков, которые Алиса когда-либо получала. Наташа была рядом, когда Алиса делала первые шаги, и поддерживала,

когда энтузиазм падал и хотелось бросить эту странную затею. Да-да, при всей решимости Алиса часто опускала руки. А как справиться с тем, что «весь мир» воспротивился? Утром Алиса просыпалась с ощущением, что должен получиться этот самый «бизнес» (ведь получается же у других). Если делать все, как они, то, по логике, придешь к такому же результату. И вот Алиса вдохновенно рассказывала мужу, как они заживут через несколько лет, а он скептически кивал: «Ну-ну...» – и крутил пальцем у виска, мол, совсем сбрендила, куда тебя несет – прямо в ловушку мошенников! Следом бывшие коллеги – серьезные все люди – откровенно и с большим напором отговаривали что есть силы: «Давай назад! Здесь тебе все знакомо, и пусть более чем скромная, но все же почти регулярная зарплата. Друзья снисходительно посмеивались в спину: «Бизнесменша! Бизнес – это для серьезных людей! Не трать время на всякую ерунду».

И именно в эти самые моменты Наташа напоминала Алисе про ее мечту!!!

Из подсознания сначала всплывал морской лайнер, за которым прорисовывался Париж, а следом за ними – воздух свободы и счастья, накрывающий с головой. И тогда снова Алиса выбирала белый пароход, а ее сердце и мысли возвращались к вопросу о том, что же все-таки надо делать? Как и чем помочь таким же робким и сомневающимся, как она?

Итак, резюмируем!

Сомнения – это нормально, пока не получен положитель-

ный опыт и не пришла уверенность на уровне телесных ощущений (т. е. пока тело не почувствовало тепло и удовлетворенность, например, шуршание купюр в руках, тепло новенькой шубы или шершавость руля купленного автомобиля).

Когда не хватает мотивации – займи ее у спонсора. Наставник всегда верит в тебя, желает тебе успеха сильнее, чем ты сам этого хочешь.

Что делаем (Как начать формировать самомотивацию?)

1. Постоянно держим в фокусе внимания вопросы к себе.

- Что Вас в жизни действительно интересует? Драйвит?

Мотивирует?

- Приверженность чему Вы готовы проявлять в дальнейшем?

- Что сделает Вашу мотивацию такой же сильной через год? Через три? Через пять лет?

2. Оцените (как можно объективнее) по 10-балльной шкале Вашу готовность к переменам.

3. Кто, как Вы считаете, верит в Вас? А кто поддерживает? Почему? Это одни и те же люди или разные?

4. Оцените (как можно объективнее) по 10-балльной шкале, насколько Вы способны принять эту поддержку.

5. Без стеснения обращаемся к наставнику за информацией (спонсор достается тому, кто его «достает»).

6. Первые три месяца – каждый день, потом пореже, – отбросив стеснение, рассказываем (конструктивно, не ноем) ему (и только ему!) о своих трудностях и переживаниях.

7. Следуем советам и рекомендациям спонсора и проверяем, как они работают.

8. Отслеживаем свои даже самые маленькие победы. Успехи, уроки и достижения фиксируем в тетради каждый день не менее трех месяцев подряд.

Кстати, если Вы не справляетесь с негативными эмоциями, напишите автору (liya1@mail.ru, https://t.me/metelius_liya_coach или <https://vk.com/mlmetelnitskaya>).

Глава 1.4. Гремлины не дремлют!

Алиса очень любила вообразить, что в ней одновременно живут две девочки — хорошая и плохая.

Давайте разберемся, почему же при огромной мотивации на первоначальном этапе развития дела у новичка много разочарований и большие энергетические затраты на преодоление сопротивления. В «симоронских практиках» утверждают, что все внешнее – это лишь отражение внутреннего состояния человека. Фильм, который человек крутит внутри себя, отражается, как на экране, в событиях его жизни. Значит, меняя внутреннее кино, человек способен изменить кино внешнее. Насмешки, критика, возражения – это все внешнее проявление внутреннего сопротивления самого человека.

Что с этим делать?

Перестать бороться с собой! Просто принять, что сопротивление есть. Оно адекватно, потому что сформировано предыдущим богатым жизненным опытом. Нужно сказать себе: «Да, мне это присуще. Это не делает меня хуже или лучше. Я такой, какой я есть. Давай подумаем, ПОЧЕМУ МНЕ ПОЛЕЗНО И ВЫГОДНО БЫТЬ ТАКИМ? От чего меня оберегает мое сопротивление?» Конечно, сразу же придет ответ, что в этом нет пользы и выгоды. Но если дать себе

свободу и время, пожить с этим вопросом, то при честном подходе другой, новый ответ обязательно придет. Он может Вам не понравиться, но это не страшно. Ведь Вы такой, какой есть. Важно понять, какая большая польза появится, если преодолеть это сопротивление. Не стоит ломать и менять себя. Можно просто принять еще одну свою новую роль.

Известно, что первые 100 дней на новом поприще люди сами настраивают себя на неудачу или успех. Здесь есть ключевые задачи:

- понимание новой роли;
- создание коммуникаций и группы поддержки – формирование личного доверия к своей новой роли;
- осознание внутренних мотивов и потребностей относительно новой роли;
- построение внутренней согласованности относительно будущих изменений.

Чтобы не затягивать процесс привыкания к новой роли, сократить его до минимума и уменьшить внутреннее сопротивление, попробуйте ответить на следующие вопросы.

- Чем новая роль отличается от роли на предыдущей работе?
- Что из того, что Вы делали на предыдущем месте работы, теперь не пригодится вовсе?
- Что нужно будет перестать делать?
- В чем и у кого Вы найдете поддержку на новом поприще?
- Кто станет Вашим наставником? Чему и каким образом

Вы будете у него учиться?

- Кто будет Вашей «группой поддержки»? Кому небезразличен Ваш успех в новой роли?
- Что Вы хотите услышать от коллег/партнеров в Ваш адрес через три первых месяца сотрудничества?

К вопросу, как реагировать на «выпады» близких и окружающих в Вашу сторону, предлагаю поразмышлять вот над чем: а какая у них цель? Чего они хотят достичь, критикуя Ваш выбор? Порою люди даже не осознают, что, высказываясь в Вашу сторону, они транслируют свои страхи. Например, члены семьи беспокоятся, что Вы будете уделять им меньше времени и внимания. А некоторые мужья (или жены) просто ревнуют супругов к их новому сообществу. Или бывших коллег смущает, что Вы вдруг начнете больше зарабатывать, сможете позволить себе то, что пока недоступно, и перестанете поддаваться манипуляциям и т. д и т. п. Помните, их искренняя забота – чаще неосознанные реакции, чем просто агрессия. Предлагаю быть снисходительными. Возможно, стоит проявить терпимость, дать им время и возможность привыкнуть к Вашей новой роли. Выбор за Вами.

Итак, резюмируем!

Каждый человек имеет право на свою точку зрения и отношение к событиям.

Выбор, как относиться к «негативным» реакциям и что с

этим делать, всегда за Вами.

Что делаем?

Важно узнать мотивы реакций. Открыто разговариваем о том, что происходит (если собеседник готов к такому разговору). Договариваемся о правилах дальнейшего взаимодействия.

Глава 1.5. Я уже начинаю или все еще готовлюсь начать?

План и в самом деле был хорош, единственное затруднение состояло в том, что Алиса положительно не знала, как привести его в исполнение.

Полная решимости и вдохновения, Алиса готова к незнакомым действиям. Спонсор сказала, что нужно купить продукт для себя. Однако у Алисы нет проблем со здоровьем. Да и денег лишних нет. Кроме того, Алиса столько лет обходилась без этого продукта, так зачем он ей сейчас? Спонсор сказала, что нужно написать список знакомых, которым можно рекомендовать продукцию, но Алиса пока не знает, кому может понадобится то, что можно купить дешевле в аптеке или простом магазине. И тем более не понимает, кому предлагать новое дело? Знакомым предпринимателям – засмеют! Бывшим коллегам или друзьям – так им это не надо. Кого писать в список? Да и зачем вообще его писать, когда вокруг полно людей, а контакты знакомых есть в телефоне? Списки – архаизм какой-то! Сейчас люди ищут клиентов и сотрудников через рекламу, но на нее нужны деньги. Спонсор позвала раздавать листовки. Но как стоять на улице «с протянутой рукой», когда полгорода бывших учеников и их родителей? Стыдно! Спонсор сказала посещать

школы. Только эти занятия в неудобное время: мужа нужно кормить и уроки проверять у сына. Спонсор предложила провести встречу с кем-нибудь, хотя бы для тренировки. Вот еще, тренироваться на живых людях! Скажут: «Нет, нам это не надо», – и как потом с ними общаться? Вот так, день за днем, Алиса откладывала свои первые шаги и первые результаты. Боясь отказа, она только хотела начать, но ничего, по сути, не делала. И сколько бы это продолжалось и чем закончилось – непонятно. Скорее всего, Алиса бы переключилась на что-то другое или вернулась на работу в школу. Но мудрый спонсор «подтолкнул». Нашел способ пробудить жадного зверя – «жабу»! Вот тут-то все и началось, и закрутилось. Боясь потерять то, чего у Алисы пока не было, она нашла деньги на первую закупку. Собрала первый домашний кружок, на котором и денег немного заработала, и подписала первых партнеров в группу. Написала, следуя технологии, в список имена больше ста человек. Начала ходить на занятия и стала понемногу понимать суть дела. Постепенно процесс захватил Алису в такой круговорот, что она через год с небольшим встала в ряды лучших! У Алисы появились свои «подопечные». Стали ее о многом спрашивать и прислушиваться к ее мнению. Алиса стала полезной некоторым людям. Чувство нужности давало ей еще больше вдохновения. Через какое-то время Алиса с удивлением обнаружила (хотя ее и предупреждали об этом), что за дело, которое она делает увлеченно и с большим удовольствием, еще и деньги платят!

Итак, резюмируем!

Когда не знаешь, с чего начать, и очень много всяких «но», просто начни делать хоть что-нибудь из рекомендуемого спонсором.

Хорошо бы делать все в системе, начиная с малого.

Что делать?

Новые действия всегда вызывают сопротивление, и процесс привыкания к ним быстрым не будет. Ответьте себе на вопросы и запишите важные выводы.

- Какие Ваши мысли – и действия-«саботажники» – тормозят освоение нового дела?
- Как нужно изменить отношение к новому делу? От каких мыслей освободиться?
- Что важно перестать делать, чтобы появились место и время для нового действия?
- С какими ценностями Вы могли бы соединить это новое дело? Как это дело будет реализовывать Ваши ценности?
- Если бы Вы знали, что другие не осудят Вашу новую роль, то что бы сделали в первую очередь?
- В чем выгода и польза новых изменений?
- А как бы Вы себя чувствовали, если бы изменения ускорились?

Уверена, что честно ответив себе хотя бы на некоторые вопросы, Вы ускоритесь в своем продвижении в новом деле. Если у Вас возникнут сложности с определением ценностей – добро пожаловать на серию коуч-сессий к авто-

py (liya1@mail.ru, https://t.me/metelius_liya_coach или <https://vk.com/mlmetelnitskaya>).

Если все, что происходило с Алисой, хоть немного похоже на Вашу ситуацию, то, надеюсь, Вам будут полезны упражнения, которые пригодились героине. Эта история – лишь начало пути. Продолжение следует. В дальнейшем мы рассмотрим, из чего состоит система действий, приводящих к успеху. Поговорим о том, как формировать отношения в организации и команде. Как создавать полезную и привлекательную среду сообщества. Как выращивать традиции, которые создают атмосферу развития и раскрытия способностей человека, помогают отработать профессиональные навыки и ведут к достижению им его целей. Обсудим вопрос эффективного лидерства и рассмотрим некоторые методы управления группой или целой организацией без давления и манипуляций. Изучим основы конфликтологии, разберем методы профилактики и алгоритмы выхода из конфликтных ситуаций.

По всем вопросам работы с материалом или над своим профессиональным становлением и мастерством обращайтесь без стеснения к автору (liya1@mail.ru, https://t.me/metelius_liya_coach или <https://vk.com/mlmetelnitskaya>). С удовольствием помогу! Ведь это одна из моих базовых ценностей!

Часть 2. Методичка №2 для тех, кто всерьез намерен строить сети

*«Что такое – „скачки наперегонки“?» – спросила Алиса. –
«Чем объяснять, лучшие мы тебе покажем».*

День за днем Алиса увлеченно рассказывала своим знакомым о том, как ей нравится новая деятельность, как она хочет им помочь. Многие люди осторожно и вежливо дистанцировались, но те, кто был с Алисой «на одной волне», заражались ее энтузиазмом и подписывали соглашение о сотрудничестве с компанией. Вдохновленные, они пару дней ходили с горящими глазами. Спрашивали, что нужно делать. Алиса объясняла. Говорили, что все понятно, и снова спрашивали: «Ну а делать-то что?» Это повторялось снова и снова. Постепенно пыл угасал, и «сотрудники» исчезали из поля зрения Алисы, растворялись, как будто их и не было вовсе. Алиса упорно строила свою группу, но товарооборот рос очень медленно. Почему так? Почему «партнеры» и не партнеры вовсе? Почему чуда увеличения организации и роста лидеров не происходит? Почему никто не делает то же, что и Алиса?.. Спонсор говорит, ЧТО нужно делать: пользоваться продуктом, получать результат и рассказывать об этом людям. Алиса все то же самое говорит своим новичкам, но те

исчезают куда-то из поля зрения, даже не купив продукт. Группа вроде есть, а товарооборота нет. Озадаченная такой картиной, Алиса начала расспрашивать своих наставников о секретах. Удивительно, но они говорили все то же, что и Наташа. Только у Наташи росли статусы и чеки, а у Алисы, увы, все оставалось без изменений. Алиса не могла понять, что она делает не так. Она читала литературу, слушала записи, посещала все школы... И однажды это произошло: все пазлы сложились, когда Алиса услышала волшебное слово «СИСТЕМА».

5 шагов Start Up в МЛМ

«Не знаете ли вы, как мне выйти отсюда?» – «Это зависит от того, куда ты хочешь попасть», – ответил Кот. – «Мне в общем-то все равно...» – начала Алиса. – «Значит, тебе все равно, в какую сторону идти», – перебил ее Кот. – «Лишь бы куда-нибудь прийти», – договорила Алиса. – «Ну уж куда-нибудь ты наверняка придешь», – сказал Кот, – если ходишь подольше».

Простые, ясные и понятные любому человеку шаги: делай раз, делай два... И как Алиса этого не видела раньше?!

- Заключи соглашение (это как зерно: если не посажено, то, сколько ни ухаживай, все равно урожая не будет).
- Купи продукт – получи результат – запиши Я-историю (важно научить партнера этот результат не только получить

и увидеть, но и зафиксировать).

- Определи цели, задачи и составь свою «дорожную карту» (хорошо бы показать новичку, где его мечта в «маркетинг-плане», на какой ступени).
- Помести партнера в информационное поле (пригласи в сообщества, подключи к обучающим порталам и площадкам, предварительно получив разрешение).
- Научи составлять списки имен (общий, рабочий на месяц, ключевых партнеров, кого будешь развивать в ближайшее время).

Алиса вроде все так и делала. Но! НЕОСОЗНАННО! А значит, и вразумительно объяснить новичку последовательность действий не могла. Вот и выходило, что каждый делал только то, что у него хорошо получалось. Да это и правильно. На первых порах так и надо! Но если речь идет о построении организации, то важно показать человеку легко повторяемую систему простых, понятных и ясных шагов.

Глава 2.1. Шаг №1: соглашение

«Неверно!» — перебила Алису Гусеница. — «Да, похоже, что-то тут неправильно, — согласилась она. — Словно все перепуталось. И слова, кажется, были другие».

Предлагаю прежде, чем Вы начнете разбирать 5 шагов Start Up, составить себе таблицу, которую легко будет заполнять по ходу чтения:

Важно	Делаю	Игнорирую	Буду делать	Идеи!!!
-------	-------	-----------	----------------	---------

Казалось бы, ну что там сложного – заполнить соглашение. Все люди взрослые, образованные, как пишутся буквы, знают. Вписывай то, что просят, – вот и регистрация. Однако со временем Алиса увидела, как сильно результат зависит от множества нюансов, которым она раньше не придавала значения. Довести человека до соглашения – это одна история (заметьте, не самая простая). И очень обидно и досадно, когда обнаруживается, что Вы довели человека до соглашения, а он совершенно случайно подписался в другую ветку, пользуется продуктом и очень доволен. Он-то доволен, а

Вы потеряли его безвозвратно. Алиса проанализировала пару-тройку таких случаев, приняла, что на них сердиться не за что. По правде сказать, ее «косяки»! Что нужно предпринять, чтобы, во-первых, избежать потери впредь и, во-вторых, с самого начала каждым своим действием обучать новичка системным шагам?

Прописать алгоритм и выполнять его по пунктам!

1. Отправить новичку реферальную ссылку. Алиса с некоторых пор отправляет реферальные ссылки ДО того, как знакомит человека с компанией и продуктом. Правильно это или нет – вопрос спорный, но теперь люди подписываются на организацию Алисы. Их не нужно потом искать в других сетях и «возвращать», доказывая, что это она «привела» человека в компанию. Правда, здесь есть очень важная мелочь: Алиса всегда сопровождает ссылку для подписания соглашения пояснительным текстом, где рассказывает, что эта регистрация пока только предварительная и ни к чему человека не обязывает. Когда купит продукт на определенную сумму – автоматически регистрируется, а пока он может получить доступ к информации, посмотреть ассортимент, увидеть дистрибьюторские (не розничные) цены и осознанно принять решение. Некоторые опытные наставники считают: «Незачем плодить пустые контракты», но Алисе так спокойнее, если человек подпишется. Новичку же так тоже удобнее: он в любой момент (даже спустя некоторое время) может это

соглашение активировать закупкой и все равно останется в группе Алисы.

2. Сопровождать человека (онлайн или офлайн) при заполнении анкеты и делать различные пояснения (например, номер сервисного центра – СЦ). СРАЗУ! Не после, когда человек уже напортачит и потеряет свои первые чеки. Кстати, Алиса всегда заранее находит адрес удобного для человека СЦ. Часто звонит туда и узнает:

- реальный ли адрес;
- выбивают ли накладные;
- совпадает ли адрес и время работы с заявленными на сайте компании;
- и, что особенно важно, не предлагают ли новичку «переподписаться под наставника, который будет рядом, а не где-то там...».

Заодно Алиса знакомится с СЦ и складывает свое впечатление о его сотрудниках. Простой шаг, а профилактирует много разных недоразумений.

3. **Проверить**, появилось ли новое соглашение в личном кабинете. Сразу, а не спустя несколько дней или когда Вы с новичком начинаете искать пропавшие баллы за покупку.

4. Важно подробно рассказать новичку обо ВСЕХ выгодах официальной регистрации. Алиса рассказывает о потерях баллов и кешбэка при покупке продукта на сумму, меньшую предусмотренной компанией: «Да, Вы купите продукт по дистрибьюторской цене, но кешбэк без официальной ре-

гистрации получать не будете. За одну баночку деньги действительно небольшие. А если Вы целый год будете брать понемногу, и при этом Ваши премиальные будут оставаться компании?» Кстати, случается, что человек не может подписывать никакие документы по определенным личным обстоятельствам. Тогда Алиса спрашивает, есть ли у него дисконтные карты других магазинов, или предлагает заключить соглашение на близкого родственника.

5. Кстати, если человек говорит, что он зарегистрируется позже, лучше согласовать время и сделать это вместе. Алиса всегда говорит, что это ее работа.

6. Весьма часто забывают поздравить нового партнера с его решением, первой победой. Алиса точно знает, как порой непросто сделать людям этот шаг. Именно поэтому они часто, ссылаясь на нехватку времени, сил или чего-то еще, откладывают, откладывают, откладывают, а потом и вовсе передумывают. Алиса всегда торжественно жмет руку новому партнеру (буквально или виртуально), поздравляет с решимостью и говорит ободряющие слова надежды на то, что кое-что в жизни человека, как и у многих других, изменится к лучшему!

7. Нужно обязательно обсудить с новичком:

- какая информация ему нужна будет в ближайшее время (из подобранного материала можно легко сделать чат-боты, которые будут здорово экономить Ваше время);
- куда ему выслать ссылку на сайт компании (выбрать

удобный для него мессенджер);

- когда Вы снова встретитесь для дальнейших действий (не откладываете более чем на 72 часа);
- какими эти действия будут (тест, программа, закупка).

Многие говорят Алисе, что все посмотрят сами, но Алиса точно знает, насколько вырастает коэффициент полезного действия, когда новичка направляет наставник и они «на первых порах» делают все вместе.

***Сегодня довольно много партнеров регистрируются самостоятельно по реферальным ссылкам на различных сайтах независимых дистрибьюторов. Да, это удобно, но если мы говорим о том, что сетевой был, есть и будет бизнесом отношений (долгосрочных, а не просто разовых продаж), если мы хотим создавать стрессоустойчивые организации, то нужно помнить, что **КАЖДЫМ СВОИМ ДЕЙСТВИЕМ МЫ ЗАДАЕМ АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**. Опыт Алисы доказывает: игнорирование маленьких нюансов сегодня в перспективе создает массу больших проблем и потерь.

Итак, резюмируем!

1. Вся жизнь состоит из мелочей. Их не стоит игнорировать.
2. Чем мельче разбиение шага, тем больше понимания того, что, для чего и каким образом делать.

Что делать?

1. Проанализируйте свой алгоритм подписания соглаше-

ния с новичком.

2. Обозначьте «серые» (непрозрачные) зоны, где Вы теряете взаимодействие с партнером.

3. Опишите шаги, которые приведут Вас к подписанию «без потерь».

4. Постройте свой алгоритм шагов подписания соглашения.

5. Обсудите его со своей командой, создайте единый для всех порядок действий.

****Кстати! Как заполнилась таблица?*

Глава 2.2. Шаг №2: «КРЯ-КРЯ-КРЯ...»

«Купи продукт!» – говорила Наталья (наставник, в сетевом их называют спонсорами). Непонятно: Алиса никогда не сталкивалась с тем, чтобы при устройстве на работу ей нужно было заплатить деньги, которых не хватало даже на самое необходимое. И зачем ей этот «продукт», без которого она раньше прекрасно обходилась? Может, лучше пусть его покупают другие (ведь Алиса и так будет о нем рассказывать)? Алиса пришла ЗАРАБАТЫВАТЬ, не тратить! Но спонсор упорно твердила: «Если ты не будешь пользоваться продуктом, ты не сможешь уверенно рассказывать о его чудесных свойствах. Не получится без эмоций вовлекать других людей. Не будет внутренней уверенности – люди тоже верить не будут. Это во-первых. А во-вторых, сетевой – это бизнес дубликации, бизнес многократного повторения одних и тех же действий. Ты не будешь пользоваться продуктом – и твои партнеры, повторяя за тобой, не будут пользоваться продуктом. Соответственно, не будет товарооборота, и за что тогда платить тебе деньги? Компания – не финансовая пирамида: она платит кешбэк только за товарооборот!»

И Алиса подобрала себе продукт. Для этого она заполнила тест (во всех продуктовых сетевых компаниях он обычно есть), который показал, что не все прекрасно со здоро-

вьем, есть о чем задуматься и поправить. Собралась с духом и КУПИЛА!!! Теперь нужно было начать им пользоваться. Оказывается, появилась новая задача – получить результат. Алиса недоумевала, зачем так заморачиваться. Ведь если продукт качественный и рабочий, то результат придет сам по себе. Но Наташа не переставала твердить, что очень важно мониторить изменения и фиксировать их (на бумаге или записывать видео). «Когда человеку становится хорошо, он обычно забывает, как ему было плохо», – эту фразу Алиса слышала от наставника так часто, что вскоре и сама начала наблюдать за результатами партнеров. Подтверждения не заставили себя долго ждать. Алиса поняла, что если не акцентировать внимание партнеров на изменениях, то они, как правило, принимают улучшения за случайность или совпадение. Но если вовремя задавать партнерам правильные вопросы, то они сами отмечают позитивные моменты, и их вера в продукт растет. Кроме того, если человек записывает свои наблюдения, ему в дальнейшем ничего не стоит создать из них историю использования продукта. Этот кейс становится его главным инструментом бизнеса. Вот почему «КРЯ-КРЯ-КРЯ...»! Купил продукт – получил Результат – записал Я-историю; Купил продукт – получил Результат – записал Я-историю; Купил продукт – получил Результат – записал Я-историю; Купил продукт – получил Результат – записал Я-историю... И так, повторяя многократно, не останавливаясь, до бесконечности. Этот шаг легко повторить любому человеку, который пользуется продуктом. Правда, сначала нужно

его научить задавать себе и своим партнерам простые вопросы.

- Что Вы хотите получить в результате использования продукта?

Здесь очень важно скорректировать ожидания с возможностями продукта. Помните, что нельзя «одной таблеткой» моментально решить все проблемы. Напоминайте об этом партнерам чаще. Пусть их ожидания будут несколько ниже результата, который они получают. Никогда не обещайте человеку «исцеление». Будьте правдивы. Не пытайтесь лечить человека!!! Рассказывайте о своих результатах и подобных случаях.

- Как Вы себя чувствуете? Что изменилось за прошедшую неделю/месяц?

- Какие эмоции это у Вас вызывает?

- Насколько Вы довольны процессом?

Оцените уровень своей удовлетворенности по 10-балльной шкале. Насколько это соответствует Вашим ожиданиям?

- Где Вы отметили этот успех? Где записали? Как зафиксировали?

Помогите человеку записать видео с результатом. Спросите разрешения разместить этот кейс в своих соцсетях. Если человек не возражает, сделайте это. Помните, что в случае с размещением историй обязательно нужно соблюдать этику.

Собрав несколько историй, Алиса почувствовала, что те-

перь ей стало легче рассказывать людям о продукте. На вопрос: «А ты пользуешься этим продуктом?» – Алиса честно и спокойно кивала утвердительно, показывала свои «баночки» и предлагала познакомиться с человеком, у которого есть результат по схожей задаче. Такие действия были понятны. Их мог повторить каждый. Построение группы пошло быстрее.

Итак, резюмируем!

1. Покупка продукта должна быть осознанной.
2. Важно помочь человеку с выбором, учитывая все его пожелания.
3. Выбрать продукт человек вполне может сам, и это будет ЕГО решением.
4. Обязательно (даже если партнер говорит, что не нуждается в Вашей заботе) будьте с ним рядом, пока он не получит первые важные для него результаты.
5. Попросите его ежедневно заполнять таблицу контроля приема продукта (если от этого зависят показатели здоровья).

Продукт	1 день	2 день	3 день
УТРО	Поставьте +	Поставьте +	Поставьте +
Название продукта (Омега 3)	+	+	-
ОБЕД			
Название продукта (Хлорофилл)	+	-	+
ВЕЧЕР			
Название продукта (Лецитин)	+	-	+

6. Мониторьте процесс и прогресс. Акцентируйте любой успех. Делайте заметки. Не ленитесь! Помните, что это часть системы. Это делать легче, чем потом убеждать партнера в том, что результат есть, просто он его не видит. Это легче, чем потом работать с возражениями и негативом, когда ожидания не оправдались (даже если всего лишь на 5-10%). Это легко делать и показывать, что это может повторить каждый!

7. Запишите историю (можно без имени, если человек не хочет «светиться»). Используйте ее в своей работе. Соберите кейс (необязательно большой).

Что делать?

- Проанализируйте свой шаг № 2.

- Найдите детали, которые Вы еще не использовали.
- Добавьте их в свою работу.

Если Вам понадобится консультация или коуч-сессия, просто напишите мне (liya1@mail.ru, https://t.me/metelius_liya_coach или <https://vk.com/mlmetelnitskaya>).

И мы вместе проведем диагностику Вашей системы, найдем ресурсы для развития и внесем улучшающие изменения.

Глава 2.3. Шаг №3: Мечта – Цель – Планирование

«Хватит надоедать! — воскликнула Герцогиня. — Ненавижу цифры и терпеть не могу считать!»

Эту часть любимой сказки Алиса вспоминала всякий раз, когда в ответ на вопрос, с какой целью они пришли в компанию, ей приходилось слышать от своих собеседников: «Я не знаю». Алиса недоумевала. Люди хотят изменить что-то в своей жизни (состояние здоровья, наполненность своего кошелька, регулярность путешествий, возможность жить в другом месте и т. п.), но не могут четко сформулировать, когда и что именно хотят иметь. Алисе и в голову не приходило, что с годами многие люди переставали мечтать, привыкали к своему образу жизни и не допускали мысли, что в любом возрасте можно что-то начать менять к лучшему. Этот шаг в работе с партнерами давался Алисе непросто. Здесь нужно было проявить терпение, деликатность и такт, чтобы незнакомые вчера люди начали доверительно говорить о таком сокровенном, в котором боялись признаться даже себе. Но наставники (спонсоры) твердили: «Любая продажа – это технологии». Алиса не сразу поняла, как применить этот тезис к третьему в алгоритме шагу «Мечта – Цель – Планирование». Но каждый раз, выполняя действия четко, одно за

другим, не нарушая порядок и технику, Алиса получала результат. Люди вовлекались в процесс подписания других, и группа росла. Пожалуй, самым ярким был пример работы с девушкой (назовем ее Людмилой), которая все время интересовалась успехами Алисы, но никак не хотела входить в компанию.

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.