

Елена Лобова

*Стратегия
личностного
роста*

Преуспеть в MLM!

The bottom section of the cover features a decorative pattern of vertical stripes. There are ten stripes in total, alternating between a light blue color and a medium blue color. The stripes are of equal width and height, extending from the bottom edge of the text area to the very bottom of the page.

Елена Лобова

Стратегия личностного роста

«Издательские решения»

Лобова Е.

Стратегия личностного роста / Е. Лобова — «Издательские решения»,

Многие из нас замечали, что есть два мира: один — мир страха, где люди беднеют, зарплаты маленькие и нет перспектив, где люди не живут, а цепляются за жизнь — жизнь, полную тихого отчаяния. Другой — мир предвкушения и роскоши, мир, который соединяет наши мечты и наши возможности. Все мы в глубине души знаем, что достойны большего! О том, что нужно сделать, чтобы перейти из одного мира в другой, и повествует эта книга. Вам предложены несколько простых шагов для улучшения качества Вашей жизни.

© Лобова Е.

© Издательские решения

Содержание

От автора...	6
Вступление	7
Начало истории	9
Новая встреча	10
Глава первая: Тренинги Ларисы	13
Конец ознакомительного фрагмента.	19

**Стратегия личного роста
Преуспеть в MLM!
Елена Лобова**

© Елена Лобова, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора...

Успех в любой области невозможен, если есть внутренняя скованность. Устранить её и поможет эта книга.

Индустрия сетевого маркетинга – не единственная, где нужны определённые знания и навыки; человек не сможет продвинуть свою идею, если чрезмерно подвержен общественному мнению... о том, как обратить свои сомнения в прибыльные проекты и повествует эта книга.

Вступление

Пока ум не осознает всего, он остаётся в страхе, – потому что знание даёт Власть. Если есть что-то таинственное, ты обречён оставаться в страхе, потому что таинственное нельзя контролировать.

ОШО

Любой из нас, хочет стать лучшим, в какой индустрии он бы не нашёл себя.

Я не сторонник «лить воду»; мне жаль тратить на пустые фразы своё и ваше время. Но в данной области есть маленькие нюансы.

Общество навязывает нам понятие, что нужно вначале учиться, а, уже получив диплом приступать к работе. Но часто бывает так, что те знания, с которыми молодой специалист приходит в рабочий коллектив – часто далеки от реальности. Особенно явно можно ощутить подобное в наше время. Дело в том, что пока человек получает знания, – технологии не стоят на месте, поэтому часто случается так, что полученные знания к моменту применения устаревают. Время обгоняет тенденции. А пока ты стремишься их догнать – пора на пенсию. В MLM всё обстоит несколько иначе. Теория и практика – неотделимы. Но и здесь встречаются трудности, поскольку с каждым шагом вперёд у человека пропадает чувство эйфории, а в результате – негатив, боязнь оступиться. Не все понимают, что люди разные, и не многих радует тот факт, что если бы этот бизнес интересовал бы всех, он бы обесценился. Но, увы, многие принимают неудачи только на свой счёт и через несколько месяцев решают, что это не для них (а значит и не для тех, кто встретится на их пути). То ли люди попадают не такие, то ли... они сами не разобравшись, спугнули их своей напористостью.

«Что я делаю не так, почему у меня не получается?»

Возможно, потому что не хватает теоретической основы, базы. На данный момент – всё перед вами. С чего начать, чем заинтересовать, почему всё так, а не иначе. Как найти индивидуальный подход к каждому и прежде всего, понять себя. Ведь с новеньким человеком происходит нечто... и этот процесс можно смело назвать перестройкой. И в этот момент с него трясут «новых побед», хотя он ещё и сам не совсем освоился. Он спрашивает, как и что, но самое интересное, что вопросы у него появляются уже после «случившегося». Уже после того, как человек в понимании его самого «непростительно оступился». Каждый очередной приглашённый у вашего нового бизнес партнёра человек – новый вопрос, но человека на которого «была вся надежда», уже не вернуть.

У меня по странности судьбы есть понимание этого бизнеса, и я раскрою перед вами всё как есть.

Я отвечу на ваши вопросы ещё до того, как вы успеете их задать. А значит, ещё не успеете в очередной раз ошибиться. Я определю перед вами все плюсы и минусы, а решать вам. Ведь у вас появится осведомлённость. А кто владеет информацией – владеет ситуацией.

Эта книга будет полезна и интересна как профи MLM, так и тем, кто пришёл только вчера и у кого голова «трещит» от переизбытка непонятной информации. А тому, кого приглашают в бизнес, можно будет без труда сориентироваться в новой индустрии.

Возможно, сейчас именно вас торопят с решением, а как решить, если даже не понимаешь: чего от тебя хотят и ожидают? Теперь это не проблема. Открывайте и разбирайтесь. На самом деле всё проще, чем вам покажется на первый взгляд.

Эта книга состоит из пяти глав. Первые три предназначены для людей ещё недостаточно осведомлённых об этом виде бизнеса.

В четвёртой и пятой главе представлены тренинги для тех, кто стремится расширить свои знания и возможности. Кто хочет узнать больше об особенностях ведения своего бизнеса. А так же вы найдёте авторский тренинг, который поможет вам увеличить клиентуру и состав вашей команды, не имея под рукой привычных инструментов. Это очень пригодится тем, у кого уже исчерпаны все варианты пополнения базы клиентов и отдела кадров.

Так же эта книга будет бесценным подарком для тех, кто просто хочет стать свободнее в своих мыслях, поступках и действиях, для тех, кто хочет научиться противостоять мнению общества, давлению, навязыванию тех установок и убеждений, которые вам чужды. нередко слышу от своих клиентов вопрос: «что мне делать, я очень подвержен общественному мнению?»

В этой книге я также дам ответ на данный вопрос.

Как научиться принимать решения самостоятельно?

Как избежать давления со стороны окружающих?

Как перестать бояться общественного мнения?

Ответы на эти и многие другие вопросы вы так же можете найти в этой книге.

Поэтому эта книга является универсальным и бесценным подарком, как для начинающих и действующих мастеров индустрии «сетового маркетинга», так и для тех, кто хочет просто жить, именно своей жизнью, а не исполнять волю окружающих.

Всё перед вами.

Все основные техники, методики и секреты. Берите и владейте...

Я назвала книгу «Стратегия личного роста»,

потому что в этой книге вам откроются секреты того, какие действия и в какой последовательности вам необходимо будет предпринимать, чтобы добиться желаемого эффекта.

Теперь всё, что бы вы не задумали, вам станет доступно.

Начало истории

С моим творчеством я думаю, вы уже успели познакомиться.

Я автор нестандартных, брутальных, мистических романов. Уникальность моих произведений заключается в том, что в них нет пока что традиционного представления сил зла. И его спутников – мутантов, монстров, вампиров и прочей нечисти.

Так как самый опасный для человека мутант – это он сам. Да, именно... внутри нас и живут эти чудовища, завлечённые нашим «близким» «доброжелательным» окружением.

Самый основной страх – перед общественным мнением.

Второй момент, это всем знакомое явление – «жаба». Именно это существо останавливает человека, отвлекает его от личных причин преуспеть, ведь людей больше волнует не свои личные неудачи, а успех других. Он просто им жить не даёт. Я говорю о большинстве, но возможно тот человек, который сейчас читает эти строки, вовсе не такой...

Третий монстр, который мешает жить – стремление угодить кому угодно, только не себе любимому; это выслуживание перед посторонними, оставляя близких судьбе второго плана (они всё поймут, с ними всегда успеешь, к ним всегда успею...).

Персонажи моих произведений понимают и стараются объяснить другим, что действовать надо иначе, что пока мы решаем проблемы других, наши близкие могут отвернуться от нас, а мы позже не сможем понять: почему всё так случилось, когда произошло непоправимое... то, что мы оттолкнули их от себя.

Отношения требуют ежедневной работы. Каждый день их необходимо создавать заново, а не надеяться на то, что тебе всё простят, если ты сорвёшься... вспоминая твои прежние заслуги... не понимание этого ведёт к разбитым семьям и сердцам... герои моих романов действуют иными способами, но в этом послании вовсе не о них, а о реальных людях.

И здесь уже будут не иносказательные, а прямые подсказки: как победить и по возможности привлечь на свою сторону своих внутренних мутантов (страхи, сомнения, зависть, ревность, стремление служить угоде общественного мнения).

Эта книга заинтересует не только тех, кто хотел бы лучше освоиться в MLM, но и людей просто желающих обрести свободу в своей голове.

В общем-то, все мои произведения были созданы для этого. С подобной целью, хотя и не было вначале определённого умысла.

Перед вами – сборник – синтез уникального опыта уже преуспевающих топ-менеджеров ведущих сетевых компаний.

Эта работа будет интересна как для новичков, так и для опытных менеджеров сетевой коммерции.

Кроме того поможет тем, кто на пути определения своей Судьбы. Решает: «быть или не быть». Ведь любой может преуспеть в этом, казалось бы, лёгком, но не простом бизнесе. Но без опыта и специальных знаний сложно решиться: «Хочу ли я... справлюсь ли я... смогу ли я...»

Здесь вы, открыв книгу, сможете ощутить себя уже окунувшимися в эту область. Перед вами откроются многие нюансы и подводные камни.

О подобных тонкостях часто умалчивается на презентациях. Да и не возможно всё осветить на одной встрече. Все уловки игры, реакции приглашённых и «новобранцев». А в завершении книги, я открою некоторые секреты – это мои личные идеи. Те, кто их принял на вооружение и применяет – довольны и успешны.

Новая встреча

Не уверена, что возможность прямых и сетевых продаж – именно моя стихия. Я увлечена общением с людьми, они приходят ко мне со своими чаяниями, и вряд ли было бы уместно в данной ситуации сообщать им о «новых возможностях». В основном людей интересует здоровье, любовь, карьера и дети, а так же всё, что имеет к ним отношение – их благополучие. Было бы лишним поднимать вопрос о построении бизнеса в независимой компании, если человек вздыхает о личном.

Как например один из моих собеседников. Обратился он к мне вот с какой ситуацией: влюблен в одну девушку, но она на него внимания не обращает. Максимум снисходит, как до приятеля и не рассматривает в качестве жениха...

Вот он и ходит по гадалкам и психологам... пытаюсь понять: почему?

Нет, можно конечно сказать: «Ты ей не интересен, так как считаешь, что вы будете вдвоём всего добиваться. А зачем ей, молодой и красивой тратить годы и даже десятилетия на то, чтобы может быть... в будущем... если, есть возможность...», и далее поведать отверженному влюблённому, что «...есть такая возможность...», не знаю... но действовать, так или нет – дело каждого Мастера.

Но однажды ко мне пришла моя давняя клиентка, которая когда-то давно прибегала к моим услугам и брала у меня консультации. Я не сразу её узнала. За те три года, что мы с ней не виделись, она сильно изменилась, похорошела...

– Благодаря вашим советам... – улыбнулась Маргарита.

Тогда она просила меня помочь уладить проблемы её личной жизни. Но разлад у неё был, прежде всего, с собой. Я и правда отметила значительные метаморфозы, я была довольна тем, что она меня услышала и это вовсе не вопрос моего самолюбия – это качество я помогла обнаружить и развить Рите. И что откуда взялось? Муж не отходит и смотрит, так как будто ещё не было вожделенного «да», не это ли любому из нас нужно? Как воздух, прежде всего? Ведь этот взгляд невозможно компенсировать ни одним из чудес света...

Женщины меня поймут. Вроде уже и интересен кавалер, а пока ты разберёшься и воспылаешь – он остыл. А после – шутит ещё: «женщина, как мороженое – сначала холодная, потом тает, потом – липнет».

Но когда мы начинаем «липнуть», они... их и холодными-то назвать сложно... а от мороженого даже фантика не осталось.

Выпили мы с Ритой... по чашке кофе и приступили к изучению сформировавшихся картинок.

– Непонимание в семье. Скорее всего, от детей.

– Да, – согласилась Рита. – Сын стал нервный, раздражительный, скрытный.

– Но это вполне... отстаивает право на личностное пространство?

– Связался с какой-то кампанией, говорит, перспективная работа, а они его на этой перспективной работе такому учат...

– И чему же?

– Они его там зомбировали... что ли. Он мне говорит, что то, как мы сейчас живём – неправильно!

– А что он считает правильным? – поинтересовалась я... сразу сомнения, знаете ли, может и я неправильно живу? Только, кто эти правила пишет, кроме нас самих? Взять хотя бы выражение: «жить как все... всё, как у людей...», а как у людей? У каких людей? У соседей, что живут этажом выше и каждую ночь это «как у людей» – отражает звон летящей мебели и грохот падающей посуды? – вот оно! Счастье семейной жизни! – не – а, лучше я буду жить по своим

правилам, точнее в большинстве случаев, по их отсутствию. Так хоть на сделку с собственной совестью не пойдёшь... но вернёмся к нашему диалогу с Маргаритой.

– Он говорит, что я всё равно не пойму.

– Возможно, он просто не уверен, что сможет достучаться, доступно донести? А это повлечёт за собой новые недопонимания...

– А как быть? – мы договорились с Ритой, что она подговорит мужа, и они разыграют спектакль. Суть его будет состоять в том, что Рита краем уха слышала о грядущих увольнении на своей работе, а раз её сын развивает перспективное дело, может и маму по благу пристроит? Я не стала Рите сообщать обо всех рисунках, которые увидела в чашке; ведь ей выпал странный рисунок – пирамида, а внутри неё – лестница и стрелочка вверх.

Через некоторое время Рита снова появилась в моём офисе. Пришла она вместе с сыном.

– Я вроде как, поняла... и думаю, что дело стоящее...

– Может вам продукт «заговорить»? (сделать так, чтобы продавался?)

– Я разобраться хочу, стоит ли, перспективно ли?

– Вы же уже разобрались. Ведь не место красит человека, а человек место.

К разговору присоединился Женя – сын Риты.

– Мою маму смущает отсутствие социальных гарантий.

– Нестабильность, – добавила Рита.

– А что есть стабильность? – любопытствовала я.

– Ну, – засмушалась Рита, – зарплата хотя бы.

– Если человек получает 200 долларов, он живёт в клеточке на 200 долларов. Если 1000 – то и клеточка побольше.

– Вот и они так говорят. Но что они могут гарантировать?

– Я приведу пример. Возможно жестокий. Вот вы работаете. Если не секрет, сколько вам платят за работу?

– Сколько бы ни платили – это моё! – вспыхнула Рита. – И я знаю, что получу эти деньги!

– Так ли вы уверены в последней своей фразе? Допустим, твоя зарплата 10000 тысяч рублей.

– Точно.

– И весишь ты 68 килограмм...

– Ну, – затушеввалась Рита.

– Я говорю, допустим. А теперь оценим стабильность.

– Это как?

– Ты работаешь шесть дней в неделю, это – 24 дня в месяц. Теперь сумму заработанных тобой денег разделим на количество дней и разделим на количество килограммов, которые в тебе есть... итак:

$10000: 24 = 416.6: 68 = 6.12...$

Итого за килограмм своего веса ты имеешь 6 рублей! В день! Стабильно! Мясо и фрукты стоят дороже!

– Но они полезнее... – Рита ещё не осознала сказанное мной.

– А ты себя считаешь бесполезной?

– Это что же получается, чем больше веса, тем платят меньше... – резюмировал Женя...

– Нет. Важно, во сколько ты себя оцениваешь. Один топ-менеджер рассказывал случай: к нему пришёл человек, очень хороший специалист с целью трудоустройства. Он спросил его «цену» и согласился с ней, приняв нового сотрудника, которому изначально планировал платить... в два раза больше... но тот оценил себя иначе.

В следующий момент нашей встречи Рита менее упорствовала.

– Но я хочу добиться хороших результатов.

– Но боишься сделать, что-то не так?

– Да.

– Я помогу тебе. У меня есть знакомые, они – профессионалы в этой области и Женю пригласи.

– Он не согласится.

– Я понимаю, он скажет, что у него есть свои наставники и вряд ли одобрит твои рвения, но мнение специалиста не помешает. К тому же он не заинтересован напрямую в твоих финансовых успехах.

Я позвонила своей знакомой, и Лариса с радостью согласилась на встречу. Я с интересом слушала её.

Самое ценное могу разделить с вами.

Так же у меня появились свои идеи, которые Лариса одобрила и успешно применяет в построении своего бизнеса. Рита и её сын Женя, тоже вполне довольны. Особенно Женя, тем, что его перестали «пилить», во всём разобравшись.

Глава первая: Тренинги Ларисы

Когда Лариса вошла в мой офис, нам показалось, что мы стали выше и стройнее. Спинки выпрямились, независимо от наших стараний...

Тонкая, изящная, подтянутая, она словно парила, даже не касаясь паркета закрытыми лодочками на шпильках...

– Хорошо, что вы решили освоить основы, – сказала она. – Я, по долгу службы посещала несколько бизнес встреч, даже делала вид, что согласилась и хочу стать профи в бизнесе.

– Вы делали вид, что вас пригласили? – удивлённо спросил Женя.

– Именно. Я выяснила в ходе таких экспериментов, что обучение в большинстве даже очень развитых компаний нестабильно. Поэтому многие сдаются.

– Но всё придёт во время практики, нам так сказали... – возразила Рита.

– Это верно, но с каким ощущением вы будете проходить практику? Уверяю, что люди вряд пойдут за вами, если вы сами не знаете, куда идёте. А идём мы туда, куда смотрим. Но дело не в продукции. Дело в человеке. Люди идут за лидером. Им важно не то, что вы говорите, а как вы говорите; интонация, взгляд, жесты – передадут вашу убеждённость.

– Ну вот, если не важно, что я говорю – зачем учиться? – не успокаивалась Рита. – То, что вы говорите – важно, но вопрос в том, как вы это преподнесёте! Сможете ли вы сказать уверенным тоном фразу, если путаетесь? Сможете ли продемонстрировать, что живёте этим, что это у вас в крови? – Рита пожала плечами. – Потому необходимо отточить каждое слово, каждый жест и взгляд.

– Жест? – переспросил Женя.

– Да. Очень важно контролировать себя. Даже не контролировать – это должно жить в вас... стать вашей натурой. Сейчас много литературы о языке жестов. Я лишь упомяну о некоторых. Начнём с внешнего вида. Всего несколько моментов. Вы люди, которые представляют людей бизнеса. Вы – лицо своего бизнеса. Поэтому никаких излишеств и вольностей. Длина юбки допускается выше колена на два – три пальца. Украшений – не больше 8 – 10. При этом каждая серьга, кулон, цепочка, очки – считаются отдельным украшением. Макияж... Открою маленький секрет, если вы хотите, чтобы вас внимательно слушали, сделайте, нанося косметику акцент на губах. Накрасьте их ярче. С обязательным моментом умеренности, разумеется... обязателен деловой костюм или блузка с юбкой. Если вы будете проводить встречу в открытом платье, людям будет не до вашего бизнеса, а до вашего тела; обсуждать будут не продукцию вашей компании, а ваше декольте и глубину разреза юбки... – Рита после встречи с Ларисой спросила у неё так, чтобы сын не слышал:

– Можно вас попросить раскрыть, хотя бы некоторые секреты своей красоты?

– Разумеется. Прежде всего, это гимнастика.

– Когда ею заниматься?

– Первый секрет успеха – любовь к себе. Люди должны это замечать. Кто будет слушать человека, который выглядит абы как? Я не говорю об особенностях вашего лица и природных данных, я говорю об ухоженности. Вы – результат своих вчерашних действий и мыслей! Есть очень эффективная гимнастика, которая требует всего пятнадцать минут.

– В день? – не скрывая восторга и сомнения, переспросила Рита.

– Ну... можно и через день. Но не реже. Если хотите похудеть. Если же просто хотите быть в форме, то можно и два раза в неделю делать... я заметила, что чем хуже человек выглядит, тем больше советов стремится дать.

Во время нашей следующей встречи Лариса решила поговорить с нами об окружении.

– Как я уже говорила, мы идём туда, куда смотрим. На сегодняшний день мы пришли туда, где и находимся. Устраивает ли это вас? Разберем, почему мы имеем на сегодняшний день то, что перед нами. Сразу скажу, если мы и дальше будем делать то же самое, то и останемся там же. Кроме того важно, с кем мы идём по дороге жизни. Какие люди нас окружают. Если мы общаемся с успешными людьми – сами независимо от своих желаний начнём меняться. Важно то влияние, те впечатления, которые зафиксировались у нас внутри. Если в наше окружение войдут люди творчества – обнаруживаем и у себя задатки вдохновения. Люди делятся с нами своей энергетикой, своими мыслями и мироощущением. Стакан наполовину полон или пуст. В зависимости от влияния окружения. Мы невольно становимся похожими на тех, кто рядом. Было замечено, что люди, которые много лет живут в паре становятся похожи друг на друга, но и выбираем мы внешне похожих на себя людей; дело в том, что каждый человек считает самым привлекательным прежде всего своё лицо, вот и ищет «пару»....

– А ещё говорят, что если держишь в доме что-то живое, то становишься похож на своего питомца, – добавил Женя.

– Верно подмечено, – согласилась Лариса не скрывая улыбки.

– Вы обещали рассказать о жестах, – напомнил Женя.

– Хорошо, что ты спросил. Я не забыла, я ждала, пока ты спросишь. Если ты спрашиваешь, то готов слушать. Есть жесты. Точнее я расскажу о маленьких хитростях. Многие знают о «личной зоне». И считают, что если нагнуться к человеку, то это будет сигнализировать собеседнику, что он нам интересен. Но в деловом разговоре, как раз-таки не стоит, проводя собеседование, наклоняться к собеседнику, наоборот слегка, незаметно для человека откиньтесь, тогда он потянется за вами. Ещё одно правило – никогда не закрывайте «личную зону», не складывайте руки на груди, это отталкивает, и всё о чём вы говорите – исчезает.

– А как вы познакомились с бизнесом? И что в особенности повлияло на ваше решение? – спросил Женя.

– Однажды меня, как и вас пригласили. Точнее, я сама пришла по объявлению. Поэтому то, что повлияло на вас при приглашении в бизнес – окажет действие и на ваших людей. Наши люди, в силу своего невежества «шарахаются» при словосочетании «сетевой маркетинг», а в этом объявлении не было даже намёка. Тогда только начали внедряться новые технологии, и объявление было такое: «...Интернет, обучение новой профессии. Дополнительный доход». – Но так грамотно был завуалирован сетевой маркетинг. Тогда готовилась к открытию новая компания и единственное, что её отличало от «сети» это то, что она представляла собой электронный магазин. Пока же просто подбирался персонал, и готовились квалифицированные кадры. Мне понравилась идея обучаться новой профессии – менеджер электронной коммерции. И я осталась. И пришла на первое занятие. Когда же до меня стало доходить, куда я попала... я ужаснулась: – Нет... только не MLM!

– Что же заставило вас остаться? Что повлияло на ваше решение?

– Фраза, произнесённая одним из тренеров. Мы все запуганны с детства. Нам навязывается страх чужого мнения; кто что скажет... кто что подумает... если я так поступлю...

– Знакомо, – согласилась Рита.

– Вот и мне это было знакомо. Не поверите, но я настолько была запугана, что даже боялась выйти на улицу лишний раз. Мне казалось, что все показывают на меня пальцем. С таким мировоззрением и до паранойи не далеко. Не поверите, это кажется смешным, но я боялась надеть приличную одежду – облегающие наряды, хотя у меня очень неплохие внешние данные.

– Очень, – согласился Женя.

– Тогда я была гораздо полнее. Мне казалось, что все надо мной смеются, я боялась отголосков своей речи. Я понимала, что так дальше нельзя, что всем нравиться невозможно! Но я не нравилась даже себе, кутаясь в балахоны при этом, нервно одёргивая свои чехлы для аэро-

статов – вдруг, где задерётся... и тут я услышала фразу... ту самую фразу, которая перевернула всю мою жизнь.

Девушка – тренер произнесла: «Мы все боимся общественного мнения, нас тревожит, что скажут люди? Но подумайте сами: изменится ли в вашей жизни что-либо от их слов? От того, что они что-то скажут или подумают? Ничего ведь не изменится! Только воздух лишний раз всколыхнётся...»

Дальше я её плохо слышала... её слова произвели на меня настолько сильное впечатление, что у меня закружилась голова и потемнело в глазах! Ведь в дин миг рухнули мои жизненные установки, идеалы и ценности – вся жизнь длиною в 20 лет, пошла «под откос» от одной только её фразы...

Какая это была жизнь – полная отчаяний и разочарований пополам с жуткими комплексами самонеполноценности – я не стану уточнять... основное для себя я уяснила... главное... я готова была задушить эту хрупкую, меньше меня раза в два девушку в своих объятьях... и... растерзать своих родителей.

Ведь именно благодаря им, я столько времени мучилась, шугалась собственной тени, а они считали меня тетёхой и размазнёй. При этом сами останавливали меня, когда я собиралась разобраться со своими обидчиками: «не связывайся, не опускайся до их уровня...»

Мне хотелось им ответить тогда: «но им, же до моего уровня не подняться!»

Родители внушали мне, что кто умнее, тот и промолчит, но я не думаю, что ваш обидчик оценит уровень вашего интеллекта, если вы ему ничего не ответите на его «подколки», наоборот, он сочтёт вас слабым для того, чтобы противостоять ему. Или подумает, что вы согласны с его убеждениями насчёт вас, если вы молчите и не даёте должный отпор. Почему он может нападать, а вы не можете защищаться? Конечно, родителям не понравились перемены во мне. Очень заметные изменения... а уж эта фраза вообще их взбесила. Про то, что ничего в моей жизни от выслушивания чужих мнений не изменится... возможно и им самим стало обидно, ведь они и сами столько лет жили, следуя указке общества...

Получается, они жили не для себя, а для людей? Ожидая одобрения от них. Да... это, в общем-то, не плохо. Когда ты порядочный и не имеешь вредных привычек...

«...А ты не нужен никому и потому приятен всем... хороший парень и больше ни-че-го...»
(*группа «Лицей»).

Позже я услышала ещё одну фразу, которую лидер нашей компании произнёс, проводя собеседование, чтобы усмирить «шибко умного» приглашённого: «я здесь не для того, чтобы вам понравиться...»

– Мощно, – восхитился Женя.

– Вот-вот... как отойти от таких людей? Ведь именно в не желании понравиться, и состоит их магнетизм! Нет, они очень изящны, деликатны и осторожны в общении, но есть в них что-то... веет независимостью, а одна из девушек – тренеров так и сказала на семинаре: «Сегодня здесь вы, вас тысячи и вы нас любите... завтра, будете вы или другие, но нас тоже будут любить!»

Родители не хотели принять изменений во мне: «...какая ты стала – никакой управы на тебя нет!» А зачем на меня управа, что я – пью... курю... колюсь, «кобелей» домой вожу? А то, что я обрела уверенность в себе и смогу за себя постоять – вас это должно радовать. Но знайте: и вам я не позволю обращаться с собой неуважительным образом, вот вас что пугает; раньше ведь я и слова не могла поперёк сказать, так всё проще не куда – не трогайте меня и вас никто трогать не станет!

Моя жизнь сложилась бы иначе, я имею ввиду личную сторону; когда девочка и мальчик общаются, начинаются пересуды – «шалашовка...», а если общаются мальчик и мальчик, или девочка с девочкой – никого это не настораживает, а после удивление приходит: и откуда столько интересных однополых пар. Оттуда. Друзья – друзья, подруги – подруги, друзья у юношей и подруги у девушек – приветствуются, даже если заночуешь у подруги, или она у тебя останется – никто и думать не станет... а если с мальчиком увидят – сразу клеймо... ну в общем, что было, то прошло, не сложилось... может это и к лучшему, ведь спутники жизни в большинстве случаев, блокируют ещё больше, чем родители.

– Почему? – спросил Женя. (*видимо он забыл уже, как его «напрягли», когда не знали, что к чему, но ничего, перечитает книгу сначала – вспомнит).

– Никто по-настоящему не заинтересован в вашем успехе. Поэтому, если вы чего-то хотите – это ваша жизнь и не стоит кого-то слушать, думайте только своей головой, слушайте только своё сердце! Манипуляции типа: я лучше знаю, я старше и опытнее, здесь не должны иметь жизнь! Любой знает только со своей «колокольни». При этом старше, вовсе не означает – умнее и успешнее.

У нас есть только два проявления восторга: мы хотим, чтобы нами гордились, но этого не будет (конечно всё возможно, только за редким исключением), поскольку люди или завидуют, если всё получилось у тебя, или злорадствуют, если ты не добился (пока), чего хотел. Восторга не будет! Никогда не стоит посвящать других в свои планы. Даже под давлением манипуляций типа: ты мне не доверяешь, а ты должен мне всё рассказывать, нехорошо от мамы скрывать...

Скрывать конечно нехорошо, тем более если вы уже «обожглись» на этом человеке, он вас не поддержал или даже помешал в осуществлении ваших планов. Конечно нехорошо, ведь в этом случае у вас всё получится, а он будучи в неведении, уже не сможет вам помешать.

И я не говорю, что нужно выставлять наших близких недругами. Стоит просто слышать их и чувствовать, когда, что и кому следует говорить, а что оставить под завесой тайны до поры до времени. Вот когда добьётесь успеха, тогда уже и сможете всё рассказать. А озвученные раньше времени планы, так могут и остаться планами.

Кому будет лучше, если вы откроете свои планы раньше времени и вам эти планы испортят «доброжелатели»? Кому легче? Вам? – не думаю. Да и им тоже легче не будет, когда вы поймёте, что именно на них лежит вина за ваш неуспех. Точнее сказать ваш успех или неудача – только ваша заслуга, но на тот момент ваш неуспех станет вашей реакцией на действия окружающих, поэтому, меньше слов. То что я сейчас пытаюсь раскрыть – тема для отдельного разговора. Просто меньше слов и больше дела на данный момент времени. И упущенного времени, уже будет не вернуть, а время – самое ценное, что есть в нашей жизни.

Поэтому помните, вы никому и ничего не должны, ваши мысли понятны и слышны только вам, поэтому если хотите добиться чего-то – молчите! Не даром же говорят: не говори «гоп», пока не перепрыгнешь! Отвечайте на натиск своих добрых родственников так: «если бы я тебе не доверял – меня рядом и не было бы!»

Дело в том, что каждый человек воспринимает мир по-своему; если я вас попрошу сейчас закрыть глаза и представить в своём воображении розу, – каждый выполнит это задание... кто-то увидит маленькую розочку с ещё не распустившимся бутонем. Чьему-то взору предстанет голландская роза, кому-то – чайная, кто-то предпочтёт увидеть белую розу.

Слово одно – «роза», а вариантов много.

Даже если я конкретизирую свою просьбу и скажу: представьте чёрную розу, всё равно варианты у всех будут разными; ни один человек не повторит мысли другого. Даже если я укажу более жёсткие требования – размер шипов, их расстояние друг от друга, степень распускания лепестков, то есть на какой стадии они остановились и длину стебля... понимаете?

Никто не знает лучше вас, что вам делать, поэтому делайте, как считаете нужным! И этот бизнес для вас подходит как нельзя лучше.

Да, вы в команде, но у каждого здесь свой сектор рынка, да, у вас здесь общая цель, поэтому вы можете использовать советы своих наставников в бизнесе, но обязательно пропускать их через призму своего восприятия.

– Индивидуализировать? – спросил Женя.

– Именно.

– А как вы определили, что в других компаниях обучении не поставлено? – спросил Женя.

– Сетевиков нередко пытаются переманить в другие компании, ведь каждый интересен списком знакомых, и навыков обучения особенно не требуется. При этом предполагается, что и вся группа последует за лидером, который решил «сменить место жительства», но если люди на это рассчитывают, значит, у них есть основания. Не обошли вниманием и меня. В соседнем офисе работали представители другой сетевой компании и когда мы выходили «подышать воздухом» или поделиться впечатлением после встречи на улицу, они подходили к нам и говорили: «вы участвуете в успехе других людей». Мы им отвечали то же самое, что у каждого свои жизненные устремления, мы не трогаем их, и они пусть нас оставят в покое. Но этим история переманивания не закончилась.

Однажды на встречу не пришёл человек, который меня и пригласил в бизнес... где-то неделю не появлялась и трубку телефона не брала, к двери тоже никто не подходил, мы подумали – загуляла девушка, дама она видная, интересная, хотела кавалера в бизнес пригласить, а он её – в ресторан... и пошло-поехало, дело молодое. Сама знаю, как это бывает. Мы ведь одержимы своим делом и соглашаемся на подобные встречи, только с одной целью... это поклонник думает, что затащить его в постель, на самом деле – в бизнес.

Видимо в её ситуации сложилось всё иначе. Но вот объявилась она и говорит: «Лара, нужно встретиться, есть люди интересные...» – и, уточнив адрес, а так же назначив время, повесила трубку.

Ну, я поняла к чему она клонит – приглашение-то стандартное, вместе зубрили; сначала она передо мной... после я перед ней, изображала из себя бизнес – леди. Я пошла на встречу ради интереса, да и спросить очень у Людмилы хотелось, как это... вчера шла по одной дороге, людей вела, а теперь? Ничего общего с тем, что я привыкла получать на randevу, не было замечено. Женщина вела презентацию на тесной кухне, но это ещё не самое страшное, хотя и впечатление уже было, что называется не то; когда беседуешь с человеком в красивой квартире или офисе создаётся хотя бы видимость успеха, а здесь... к чему ты меня хочешь присоединить? – К выступлению на кухне, где я одна-то помещаюсь с трудом... или к расклеиванию объявлений... заплати 200 баксов и расклеивай, сколько душе угодно... она совершила ещё одну ошибку. Обидела приглашённого. Начав рассказ о продукции всем известной китайской корпорации, она стала хвастаться, что её продукция лечит онкологию. А я ей припомнила о человеке, который занимал не последнее место в правительстве СССР, вряд ли мимо первой леди страны прошла бы молва об этой хвалёной продукции, ведь эти люди, для которых всё... – её просто не успели спасти.

– Ну, земля пусть будет ей пухом. В конце концов, не все знают, не все верят, хотя в данном случае, когда всё лучшее для этого человека? Именно для этого! При этом эта леди сама всем об этом факте постоянно напоминала? Продолжила хозяйка кухни свой рассказ дальше. Хотя я уже говорила: если человек не соответствует тому, что предлагает, сложно его слушать. Ведь наблюдается явное противоречие между тем, что ты видишь и тем, что слышишь. Из уважения к человеку, который меня пригласил, я промолчала. И сохранила бы молчания до конца, но... преподнося один из тубиков – пузырьёчков с капсулами, дама произнесла: «Если бы вы пили эти капсулы, у вас бы восстановилось зрение».

Простите, но тут я не сдержалась.

– Каким образом? – спросила я. – Мне даже операцию отказались делать за мои же далеко не маленькие деньги. Поскольку во время обследования перед операцией врачи клиники выяснили, что глаза мои безнадежно повреждены родовой травмой (у моей мамы было такое явление, которое акушеры называют «стремительные роды») и я обречена носить очки, так как даже линзы не подойдут. Невозможно одна на одну надеть и повернуть под специальным градусом, чтобы уточнить резкость... единственное спасение – очки – тренажеры, но и от них эффекта мало! – дама, ведущая рандеву притихла и перевела разговор на другую тему.

Следующий продукт был очищающий и, по словам дамы от него можно было бы похудеть. Это было смешно слышать из уст дамы, которая раза в три превосходила меня по объёму талии, хотя я, надо заметить анорексичностью не блистала. Ясное дело она такая не от хорошего здоровья; налицо проблемы с почками, сердцем и печенью, но я не удержалась.

– А вы пьёте? – спросила я.

– Да.

– А не видно... – (если бы всё, что она мне преподносит, помогало, разве бы у неё были выше перечисленные недуги???)

– Вы обиделись! – резюмировала дама...

– Ну, ё-моё, ты вроде как – профи, а не баба базарная, фильтруй базар, что ли тогда, да и на юный возраст твои промахи не спишешь, раза в два меня старше, на юношескую бестолковость скидку не сделаешь, когда слова вперёд мыслей... Ну, так бывает и у более старших... но ты же рандеву ведёшь... каждое слово должно быть отточено, каждая реакция приглашённого – учтена... – делилась я впечатлениями с подругой уже на улице, она со мной на рандеву приходила. – Я пришла узнать о новой возможности, а не для того, чтобы оправдываться за свой неудачный внешний вид, я же не на кастинг моделей пришла...

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.