

Преимущества Amway и Network 21

Замечательно! Вы все еще здесь. Что будем делать в течение этого времени, которое проведем вместе? Что ожидаете Вы от меня? Скорее всего. Вы ожидаете совета, как побыстрее стать алмазом. Очень быстро. Проспонсируйте 6 человек. Эти 6 человек сделают по 21%. Пройдет шесть месяцев. Вы - алмаз! (аплодисменты). Это было бы скучно. Это было бы не интересно. Об этом Вы и думать не хотели бы. Правильно? На самом деле Вы хотите услышать то, что получалось у нас так, как получается у Вас. Случалось ли у нас так, как случается сейчас у Вас? Но об этом не обязательно говорить, есть много кассет, которые рассказывают об этом. Но если что-то случайное произойдет у Вас в этом бизнесе - это если Вы оказались в очень плохой ситуации (с некоторыми это произошло). В кассетах Вы найдете ответы на все. И на этом я не буду останавливаться. Буду говорить о том, как сделать следующий шаг. Одним из первых шагов в этой системе является то, что у человека должна быть цель. А для тех из присутствующих здесь, кто имеет детей, лучше всего было бы, чтобы их дети находились рядом. Я спросила бы у Ваших детей, хотят ли они попасть к Микки-Маусу. У Вас бы сразу появилась очень большая цель. А какая проблема дома, если Вы сидите и смотрите телевизор? Дети бы очень подтолкнули Вас поставить перед собой цель. Но Вы сидите сегодня вечером тут и размышляете о будущем своих детей. Мы могли бы говорить о том, как составить список. Как пригласить людей. Как показать план-маркетинг. Как провести встречу «Как дальше». Как начинать с новыми людьми. Нет необходимости говорить об этом. Я пересмотрела перечень кассет, которые есть в Словакии. По каждой теме есть не по одной, а по 5 и больше кассет. Я не пришла сюда, чтобы учить Вас. Учиться Вы можете из кассет. Мы также учимся из кассет. Каждый желающий может получить технику обучения из кассет. Для чего приходят сюда выступающие? Или же почему столь важно приходить на викенд-семинары? Зачем, собственно говоря, из Австралии прилетают сюда на викенд-семинар? Или почему семья Нуэхольдов находит время, чтобы прилететь сюда, в Прагу? Зачем они это делают? Нам так нравится Прага? Да, нам нравится Прага. Но если бы у меня был выбор, могу ли я сидеть в гостях у Нуэхольда или ехать в Прагу. Скорее я бы предпочла остаться в доме Нуэхольда. Но мы все пришли сюда. Почему? Мы вынуждены были? Нет! Никто не обязан был приезжать. Эти люди зарабатывают деньги независимо от того, будете ли Вы здесь или нет. Это не отразится на их счете в банке. Почему же мы это делаем? Почему мы ездим? Это единственная возможность, чтобы Вы видели, как эти люди выглядят. Одно, когда Вы слушаете кассету. Или же, когда Вы видите воочию “алмаза” или тройного “алмаза”. Вы ощущаете, как

чувствуют себя эти люди. Вы чувствуете, как дышат эти люди. Это не прочувствуете, прослушав одну кассету. Почему это ощущение так важно? Почему мы хотим сделать Вас сильными? Потому, что ваш внутренний мир отражается на людях, с которыми Вы общаетесь. Не техника. Не то, как Вы красиво рисуете кружки. А то впечатление, которое Вы передаете дальше человеку, с которым Вы говорите об этом бизнесе. Такое вдохновение можно получить только на больших встречах.

Я думаю, что мы будем говорить о преимуществах. Потому что каждый из нас задумывается над тем, что это ему дает. Я тоже думала, почему это хорошо для нас, насколько нам выгодно быть партнером Amway. Я не знаю, как это в Словакии. Наверняка, не иначе, чем в других странах. В каждой стране существует не только одна фирма, которая работает по принципу сетевого маркетинга. Их сотни. Если говорить об Америке - там их тысячи. Новые приходят - новые уходят. Новые приходят - новые уходят. Постоянно приходят и уходят. Вы слышали, что я принадлежу к предпринимателям фирмы «Австрия-маркетинг». В этом сила предпринимательства. Все предприниматели Австрии принадлежат к этой фирме. В Зальцбурге и во всей Австрии я заместитель фирмы «Австрия-маркетинг». Раньше я не работала там. Но это было важно, поскольку там должны были находиться люди, которые этот бизнес понимают. Поэтому мне многое видно. Я имею возможность видеть, как идут дела у предпринимателей других фирм. На моем письменном столе лежат сотни писем от людей, которые работали с какой-то Network-фирмой и в течение 2-3 лет не зарабатывали ничего потому, что эта фирма сразу исчезла. Перешла в другую страну. Там поработала 2-3 года. Перешла в другую страну. Эти фирмы делают так до того времени, пока их не распустят, а потом идут в другую страну. В данной стране остаются обманутые люди. Они думают, что Network-маркетинг - плохая вещь. Но самое интересное при всех этих новых фирмах. Знаете, как они набирают? Они говорят всегда: «Мы такие же, как Amway. Только намного лучше. Мы такие же, как Amway, но у нас можно заработать намного быстрее». Вы встретите таких людей. Вы будете с ними общаться. Почему? Потому, что мы в Network 21 имеем наиболее натренированных людей. Существуют остальные системы, которые хотят наши кассеты. Они слушают Amway-бизнес. Потом покупают наши кассеты. Хотят вникнуть в наши материалы. Могу сказать Вам, что не существует ничего лучше, чем Amway. Не существует ничего в мире, где можно заработать быстрее деньги, чем в Amway. Может быть, на краткое время, но не для будущего. Это значит, что Вам выгодно иметь партнера с 40 летним стажем. Это партнер, который не приходит и уходит, приходит и исчезает. Но везде, куда Amway приходит, он там и остается. Это очень важно для Вас и для нас.

Я верю, что здесь присутствуют люди, которых интересуют числа

и факты. У меня всегда непорядок с числами, но тут у меня точно написано. Последний год Amway имел семимиллиардный оборот. На оборот в 1 миллиард фирме Amway понадобилось 20 лет. Для следующих 6 миллиардов фирме потребовалось 17 лет. Это значит, что сегодня товарооборот растет намного быстрее. Сейчас в Европе оборот составляет около 1 миллиарда. До 2000 года товарооборот в Европе составит 5 миллиардов. Это факт. Вопросы есть? Подождите, Этот вопрос есть. Этот товарооборот будет сделан! Вы примите решение? С Вами! Или без Вас? Вы? Или Ваш врач? Или Вы, или директор Вашего банка? Или Вы, или ваш друг? Этот товарооборот будет сделан! Сколько Вы хотите иметь с этого пирога? Этот оборот находится тут! Интересно то, что словаки еще не имеют ни своих “алмазов”, ни своих “изумрудов”. Этот бизнес существует здесь уже 2 года. В Словакии будет много “алмазов”. Будете Вы этим первым? Или Вы? Или Вы? Или Вы, которые там сидят, сзади? Кто это? Кто будет этим первым? Это огромный потенциал! Это не только в Словакии. Тут все только начинается. Здесь может возникнуть не только большой словацкий бизнес, но и интернациональный бизнес. Я встретила одного человек, который сказал: «Это прекрасно, что мы опять видимся тут». Я работаю в Австрии. Я строю этот бизнес в Австрии, в Турции. Кто понимает немецкий или же имеет друзей в Австрии и Германии? Представьтесь! Так много! Вы с ними общались уже? Не все? Одну историю расскажу Вам. Из практики. 10 дней тому назад в Анталии. Это факт. Все 21% были в Анталии. Несколько чешских партнеров Amway услышали, что в зале гостиницы разговаривают на словацком. Они пообщались немножко с этой семьей. Мне стыдно немножко за это. Знаете, где проживает эта словацкая семья? В 45-ти минутах езды от нашего дома в Зальцбурге. В Анталии они проводили свой отпуск. Они имеют много друзей в Словакии. И никто им не говорил об этом бизнесе. Мы, австрийцы, тоже спим. Надо же было в Анталии, во время их отдыха, встретить здесь этих нужных людей. Став нашими деловыми партнерами, эти люди себя хорошо зарекомендовали. Это надо и Вам делать, если хотите навести контакты с иностранцами. Если напишите письмо или будете звонить, скажите этим людям: «Та семья, которая тебе позвонит, - это очень успешные люди. Если уделят тебе внимание, обязательно воспользуйся этой возможностью. Не размышляй над другим временем, может быть, его у них для тебя больше не будет». А те люди прилетят домой в Зальцбург. Они знали, что им надо при первой возможности ответить «Да». Новые люди не знают о том, кто Вы: совсем новые в этом деле, члены клуба лидеров, или “алмаз”. Они знают только, что пригласил их кто-то успешный. Я его пригласила. Конечно, сразу. Сразу зарегистрировала. Уже работают на глубине. Уже изучили косметику. Уже дома поменяли всю продукцию на эмвеевскую. Теперь у них есть и словацкий бизнес. А

это то, что Вы имеете в руках. Или это идет со Словакии в Германию и Австрию. Или Венгрию. Это та же ситуация. Многие из Вас имеют венгерскую высшую спонсорскую линию.

Это - то же. Венгерский бизнес функционирует. Это работает. Может быть, в Вашем списке “алмаз”, а никто об этом не знает? Может, кто-то из Вас имеет знакомых в Чехии? Прошу подняться тех, кто имеет знакомых в Чехии. Имеете уже все бизнес в Чехии? Вы разговариваете на этом же языке. Я понимаю, словацкий и чешский немножко отличаются, но Вы понимаете друг друга. Это было бы то же, если б я сказала, что австрийский и немецкий совсем разные. Мы понимаем друг друга. Даже если диалект разный. Используйте этот потенциал.

Итак, одно из преимуществ Amway - зарабатывать много денег. Несколько недель назад в журнале была сводка о 500 самых успешных частных фирмах. Под номером 22 была фирма Amway. Это очень существенно, что фирма Amway очень богата. Это очень важно для Вас и для нас, что фирма не имеет долгов. Это очень важно, что категория фирмы измеряется AAA +. Почему? Потому, что мы строим наш бизнес на деньги, которые нам выплачивает Amway. Мы были так убеждены в стабильности фирмы, что мой муж полтора года тому оставил свою работу. Рабочее место, которое не так просто получить в Австрии. Теперь ситуация по трудоустройству в Австрии не одна из лучших. С уровнем, который можно сравнить с алмазным уровнем. Только не так звучит. Мы не сошли с ума. Мой муж абсолютно реально мыслит и понимает, что делает. Знаете, какая разница между той прибылью, которую мы имели с «Казино» и Amway прибылью? Прибыль с «Казино» зависела только от моего мужа. Для Вас это тоже будет выглядеть так, если муж и жена вместе работают. Муж обычно зарабатывает больше. Может Вас ваша жена заменить на работе, если с Вами что-то случится? Я не могла. Потому что женщины не могут быть крупье. Я это и не хотела, У меня бы всегда были проблемы с этими числами. Как это выглядит у Вас? Какова сегодня наша прибыль? Точно такую прибыль имеем, еще и больше. Имеем прибыль в разных странах. Чем дальше, тем мы больше независимы. Поскольку это не зависит от одного шефа. Это также не зависит и от нас. Будем мы с мужем и дальше строить свой бизнес или нет. Эти 4% будут нам принадлежать. Думаете, если мы с семьей переселимся на какой-то остров и будем там жить, Янош Деметер перестанет строить свой бизнес? Или те “изумруды”, которые мы имеем? Или же те “жемчуга”, “рубины”, директы, которые мы имеем? Нет! Эта прибыль, которую мы имеем, уже не зависит от того - работаем мы или нет. И это действительно так. Это сделает Вас свободными. Если чувствуете себя материально независимыми. И не только нас, но и Петру. Мы ей это не дарим. Она построит свой собственный бизнес. Но мы знаем, что что-то мы

уже сделали. Это и является той огромной проверенной возможностью, на которую можете положиться.

Следующая возможность - это качественная продукция. Вся продукция, которую мы получаем от фирмы Amway, самого высокого качества. Несколько лет до того, как Amway начала производить свою продукцию, Рич Дэ Вос сказал: «Намного проще объяснить людям стоимость продукции, чем потом всю жизнь извиняться за плохое качество продукции». Сегодня Вы это слышали не только от меня. Многие говорили о том, что им тоже очень нравится вся продукция в этом бизнесе. Если б мы продавали только Amway пластиковую карточку и если б мы не предлагали продукцию для повседневного потребления, то это было бы бесполезно. Вы бы имели только пластиковую карточку. И никакой пользы. Принять решение приобрести продукцию Amway очень просто. Имеем один путь приобретения продукции. На этой правой стороне Вы платите 100%. А на другой стороне Вы платите 70%. На левой стороне Вы экономите 30% и больше. А на правой стороне платите всю жизнь 100% стоимости. Это ваше решение. Хотите там приобретать. Или тут покупать. Для себя я приняла однозначное решение. Я не знаю, какие шампуни для волос существуют тут. Иного вида или «Satinique». Для меня это не имело значения. Кроме того, что я видела: эта продукция может изменить мою жизнь. Эта фирма дает мне бонусы. А та фирма, на другой стороне, если даже, на первый взгляд, ее продукция покажется дешевле, никогда не дала мне возможность выиграть автомобиль. Это точно, что там не получу ничего. Умываться и убирать мне надо всю жизнь. Дорогие женщины, не обязательно Вам убирать всю жизнь. Это было для меня наибольшим стимулом. Иметь кого-то, кто будет это за меня делать. Это замечательно! Но все наши горничные должны пользоваться при уборке продукцией Amway. Трех из них я уже проспонсировала. Это и есть несколько преимуществ, если Вы занимаетесь Amway.

Почему Amway? А не фирма, которая, якобы, лучше, новая, и т. д. Другая фирма, с которой Вы имеете дело - это Network 21. Amway является изготовителем продукции. Он объединяет самые большие фирмы мира. Amway хочет делать большой товарооборот. Но к этому он относится пассивно. Можете приобрести очень много продукции. И продавать ее непосредственно из гаража. Или же погрузить в багажник автомобиля. И отправляться летом от кемпинга к кемпингу. Для фирмы Amway это все равно. Вы можете это делать. Нам тоже все равно. Но мы хотим построить сеть потребителей, попробовать это сделать. И чтобы это работало, потому что каждый имеет ограниченное количество времени. Петому, что мы строим этот бизнес параллельно с основной работой. Это значит, что Вы работаете 40-50-60 часов на Вашей основной работе. Поэтому нет времени пробовать, тестировать, как это работает. Это значит, что надо

начинать сразу и работать. В этом помогает нам Network 21. Основываясь на кассеты, встречи. Это наши орудия труда. Здесь нет ничего нового. Все люди, все равно где они работают, должны повышать свою квалификацию. Например врачи. Минимум единожды или два раза в год проводят конгрессы врачей. Если говорить о предпринимателях, знаете, сколько мы предлагаем им семинаров? Не имеет значения, по какому профилю.

В настоящее время каждый должен работать над повышением своей квалификации. Нельзя стоять на одном месте. Все, что останавливается, делает шаг назад. Чем это хорошо для нас? Работая, мы учимся. Часто на других семинарах встречаются люди, которые владеют только теорией. Вы приобретаете кассеты людей, которые получили высшее образование. Но они не работают непосредственно в Вашем подчинении. Интересно то, что на сцену поднимаются только те, которые не только знают теорию, которые не просто прекрасные ораторы. Это люди, которые достигли практического результата. Не натренированные ораторы, а «выращенные» ораторы. Что еще интересного? Все за Вас организовано. Если разговариваете с людьми об этой возможности, то говорите о 60- тысячном заработке. Или говорите о 500-тысячном заработке, который имеет “алмаз”. И? Как это покажете? Как покажете это человеку, чтобы он Вам поверил? Я не могу это показать. И я не могу это доказать! Я тоже нуждаюсь в своей высшей линии. Я нуждаюсь в большой встрече. У меня не написано на лбу, что я “алмаз”, успешная и богатая. Где-то написано это на мне? Вы видите, что я счастлива. Видите, что могу хорошо проводить время. Но не видите тех возможностей. Это значит, что для этого и. нужны такие встречи. Это значит, что новые люди могут познакомиться с богатыми и успешными людьми. Чем хорошо это для Вас? Те, кто знает не только словаков, но и людей из других стран. И вопреки тому, что сегодня знаете только словаков. Но в течение месяца или недели, через полгода, я в этом уверена, что в Вашем бизнесе будут люди из других стран. Network 21 -это одна система в целом мире, где Вы можете использовать интернациональные контакты. Где знаете, если вышлите в Австрию письмо и получите положительный ответ, скажите мне, и я передам этот контакт дальше. Очень успешному человеку. Через определенное время гарантировано, что в заполненном бланке Вы записаны как интернациональный спонсор. И что ваши 2% придут на ваш номер в Словакию. И, конечно, если Вы “изумруд”, или “алмаз”, Вас пригласят как выступающего. Все равно куда, куда захотите. Захотите ли Вы приехать в Австрию, в Стамбул, в Турцию или на Филиппины (только что там открылся рынок), или же в Австралию, или в Америку. Это все равно -куда пожелаете. Всегда добираетесь транспортом первого класса, как выступающий. Самым важным в Network 21 является признание. И те отношения, которые имеет семья Дорненов с Amway.

Иначе для нас не было бы возможности лететь на остров Петер. На всех таких встречах имеем связь с ведущими Amway корпорации. И видим всегда, как весомы имена Джима и Нэнси Дорнен в Аде Мичиган.

Это очень важно. Потому, что они прямо контактируют с Америкой. Они принимают эти важные решения. Самым важным является команда. Это значит, что здесь здоровый командный дух. Сегодня перед BBS мы разговаривали с лидерами о разных футбольных командах. О местной лиге. О европейской сборной. Об олимпиаде. Именно так работает Net-work 21. Все игроки, которые находятся в этой команде. Посмотрим, кто является национальным игроком. А чисто для себя найдем своего национального игрока. Потом идут европейские “алмазы”. Потом -всемирные “алмазы”. Каждый человек - отдельная личность. Чем больше бизнес, тем больше успешных людей. Само собой, каждый о себе самого хорошего мнения. Это понятно. А сейчас нужно всех лидеров со всего мира организовать на олимпиаду. Всех “алмазов”, директ-”алмазов”, тройных “алмазов”. Это люди, которые имеют в своей организации сотни тысяч человек. Думаете легко вести этих людей? Каждый человек - отдельная личность. Каждый, имеет другие интересы. Думаете, что индонезийцы имеют такие же интересы как европейцы? Или же китайцы, австралийцы. американцы? Это надо организовать. Объединить интересы всех этих сильных личностей. Это умеют только Джим и Нэнси Дорнен. И они работают в этом плане. Это великолепно! Вы знаете, что Вы в надежных руках. Успешных руках. Растут не только новые “алмазы”. Но и двойные, тройные “алмазы”. В Анталии были сотни 21%-ых. Сцена была наполнена новыми признаниями. Три дня. Три семинара - три дня. Только новые признания. Со всех стран Европы. Несколько человек было со Словакии. Но очень мало. Но я уверена, что в Орландо поедет больше. Это только дело решения. Это будет самая хорошая дорога. Я рада этому потому, что начинать с Диснейленда - это чудесно Я подготовила для Вас одно выражение. Оно принадлежит Джиму Дорнену. Естественно, что оно написано на английском, я переведу на немецкий, а Яна - на словацкий. Это будет очень интересно. Существует три типа людей. Вы определите для себя, к какой категории принадлежите. Есть такие, которые пассивно наблюдают. Которые считают, что это возможно сделать. Существуют люди, которые смотрят, что происходит. Потом удивляются, что произошло. К которым хотите принадлежать? Если хотите быть теми, которые считают, что это возможно. Вам необходим викенд-семинар. Некоторые над этим размышляют как бизнесмены. Я уже долго в этом бизнесе. И скажу Вам, что это не только эти 3000 Sk. Это не является стоимостью этого дела. Это та цена, которую Вы видите. Какая стоимость этого билета? Если Вы с женой поедете на викенд-

семинар - это 6000 Sk. Останавливаетесь в гостинице, у родственников, друзей или знакомых. В общем, это будет немножко больше. Но Вам не обязательно останавливаться в гостинице «люкс». Это не такие уж и большие расходы. Может, для Вас и большие деньги или же нет, но какова действительная стоимость этого билета? Каждый, с кем будете общаться, скажет Вам, что для построения этого бизнеса Вам необходимо от трех до шести месяцев. Это значит, что от 3-х до 6-ти месяцев Вы заработаете 21%. Это 60000 Sk. Это и есть истинная весомость. А не 3-тысячная стоимость. Фантастическим выглядит то, что Вам не надо инвестировать 100 тысяч Sk. Поэтому каждый имеет возможность построить этот бизнес. Но если кто-то инвестирует в себя - это инвестиция в будущее, от Вас это не заберет никто. Спросите у своих детей, хотят ли они поехать в Орландо? Верьте в себя, потому, что Вы необыкновенные люди. Я верю, что Вы построите большой бизнес. Если нет у Вас детей, спросите у своего партнера, спросите у своих родителей, хотят ли они с Вами ездить. Если у Вас нет никого, спросите у бизнес-партнеров. Наверняка, будут люди, которые захотят поехать с Вами. Я Вам желаю прекрасного семинара в Праге. Чтобы Вы горячо спонсировали все лето. Как горячо еще никогда не было, как будет тут, в Кошице. Потом вместе встретимся в Америке. Всего доброго! До встречи в Орландо! Сердечно благодарю.

Сиси Сухар

15053

Будь ответственным!

Приветствую всех присутствующих здесь. Это великолепно быть здесь вместе с Вами, это великолепно, когда у Вас есть мечта и Вы достигаете ее.

Вам, как лидерам, уже сейчас надо думать о том, сколько человек придет с Вами на следующую такую встречу.

Мы работаем в бизнесе, который называется бизнесом дублирования. Кто будут те люди, которые приедут с Вами на следующую такую встречу: это будет одна семья или две семьи с Вашей группы. Вы должны уже сейчас записать себе имена этих людей, потому что сначала Вы должны представить себе, что они здесь. По сути, привезти 20 человек на такую встречу - это не большая работа, это где-то 10 супружеских пар. Если Вы работаете вдвоем с супругом в этом бизнесе, то это означает, что муж приводит 5 пар и жена приводит 5 супружеских пар. На это у Вас 5 недель, и я не думаю, что это так сложно сделать.

Знаете, почему Вы моя любимая группа? Потому, что Вы все лидеры, и разговариваю с Вами как с лидерами. То, что мы все сегодня

здесь, это не моя заслуга и не Алоиса, это Ваша заслуга. Мы находимся у Вас в гостях, и это великолепно, я очень люблю быть Вашей гостьей. Я не могу представить лучшего времяпрепровождения, чем быть среди Вас. И потому за все, что здесь произойдет, ответственны Вы.

На таких встречах, как сегодняшняя, где много новых людей, все-что я говорю, я укладываю в красивую коробочку и сверху привязываю красивый бантик. Но на встрече лидеров мы должны разговаривать прямо. И я очень люблю разговаривать прямо и открыто. Алоис говорил, что у нас дома я директор. И на таких встречах я люблю выступать, потому что Вы внимательно слушаете меня, конспектируете. У нас дома это никогда не происходит. Алоис - великолепный муж, но он сам принимает решения. Наша дочь по характеру - 100% холерик, она никогда не слушается меня. Дома меня слушается только наша собака и то только временами. Но Вы слушаете меня, и это великолепно.

Сегодня я хочу поговорить с Вами о командной игре - о футболе. Вы, наверное, знаете, что мой муж Алоис был профессиональным футболистом. И когда я была еще в детской коляске, мой отец всегда брал меня на футбольные матчи. Позже я познакомилась с Алоисом и стала невестой футболиста, потом мы поженились. Со временем я очень много узнала о футболе. Наш бизнес имеет сходство с некоторыми видами спорта. Он также имеет ступенчатую структуру. В футболе мы имеем республиканскую лигу. В этом бизнесе Вы играете за команду своего «алмаза». Вы играете в команде Нузхольдов, или в команде Шермахера, или в команде Карас Сецилии, или в команде Сухарей. Одна из этих команд - Ваша команда. Как и в футболе, здесь есть и международная лига. Футбольный игрок на протяжении года играет под руководством тренера в местной команде. Потом лучшие игроки из местной команды играют за сборную страны. Для меня Вы являетесь сборной страны, так Вы - лучшие в команде своих «алмазов». И в очень затруднительном положении находится тренер сборной команды, так как в его команде собраны лучшие игроки, которые на протяжении года играют друг против друга, а этот матч должны провести в составе одной команды. Эта же обстановка складывается и у нас. Каждый из нас играет в команде своего алмаза, а на таких встречах, как сегодняшняя, мы играем в команде сборной страны. И в каждой игре есть свои правила. Потому что необходимо придерживаться правил для того, чтобы команда держалась вместе. Изумруды и алмазы играют за европейский кубок. Коронованные, двойные и тройные алмазы играют в сборной мира. И их тренер - Джим и Нэнси Дорнен.

Каждый лидер имеет свой тип характера. И сила этого бизнеса в том, что каждый вносит в него свой маленький вклад. Надо добиваться того, чтобы Вы были еще лучшими в тех делах, в которых добились

успеха. И если здесь присутствуют супружеские пары, то после встречи поговорите между собой о Ваших сильных местах, а не о слабостях. И это же относится и к партнерам по бизнесу. Как лидерам. Вам надо нести ответственность за некоторые вещи. И как я уже говорила, эта встреча сегодня - это Ваша встреча. И хорошо, если с этой встречи Вы запомните две-три фразы и понесете их домой. Мы не можем вместо Вас спонсировать людей. Люди будут смотреть на Вас, в Ваши глаза. Мы сегодня с Алоисом в гостях у Вас. После обеда у нас с Вами будет еще одна встреча, а потом длительное время мы не будем с Вами встречаться. Мы живем за границей, разговариваем на разных языках, и поэтому люди будут равняться на Вас. Люди должны видеть в Ваших глазах, слышать из Ваших уст, чувствовать, что когда Вы говорите: «Надо идти вперед!», то это идет из Вашего сердца. Если этот дом - дом твоей мечты, то мы вместе можем поработать над его строительством. Мы принесли много фотографий с наших поездок, и я убеждена, что в этом зале есть люди, которые все еще не поверили в свою мечту. Мы сейчас попробуем помочь Вам поверить в свою мечту.

Многие спрашивают, почему не могут спонсировать новых людей, что делают неправильно, когда проводят план-маркетинг. Здесь дело не в технике, *люди должны увидеть мечту в Ваших глазах. То, что Вы видите в будущем для себя, каким Вы видите будущее своих детей, - это единственная вещь, с которой можно спонсировать людей.* Почему я об этом говорю сейчас, потому что я знаю это. *Были времена, когда мы не могли спонсировать ни одну ветку и думали, где допустили ошибку. Это никогда не зависит от того, как Вы проводите план-маркетинг, это должно идти изнутри. Это зависит от того, насколько Вы верите, что этот бизнес работает для Вас, и насколько Вы верите в то, что он работает для других.*

Вы должны брать на себя ответственность и как лидер не бояться того, что допустите ошибку. В одной из книг Джона Максвелла я прочла, что *есть люди, которые боятся изменений.* Но мы слышим о том, что если человек хочет расти, то он должен измениться. Люди, которые окружают нас, наши друзья, очень удивленно смотрят на нас, когда мы пытаемся измениться. Помните ли Вы тот момент, когда одели галстук и впервые прочли план-маркетинг? После этого Вы встретились со своим другом, и *он очень удивился, может быть, ничего Вам не сказав при этом. Люди видят, что Вы изменяетесь. Изменения - это та вещь, которую люди боятся больше всего.* Джон Максвелл пишет следующее для тех людей, которые боятся изменений и которые боятся принимать решения: «Не смотри - потому что увидишь, не слушай - потому что услышишь, не думай - потому что научишься чему-нибудь, не принимай решений - потому что можешь ошибиться, не гуляй - потому что можешь споткнуться, не бегай - потому что можешь упасть, не живи - потому что можешь умереть».

Когда мы принимаем решения - мы можем ошибиться, но *лучше принять плохое решение, чем его вовсе не принимать*. Мы можем принять плохое решение, но, поняв это, извинимся перед людьми и принимаем другое решение. Этому нас учат Ганс и Ева Нузхольд, Джим и Нэнси Дорнен. И мы знаем, когда они принимают решение, они хотят сделать что-то лучше для нас.

Ответственность - это самый важный пункт для человека, который хочет стать лидером. Вы должны быть ответственными, должны учиться, должны быть пунктуальными. Вам, как лидерам, полагается приходить на такие встречи на 30 минут раньше перед началом. Люди смотрят на Вас, равняются на Вас, смотрят, как Вы одеваетесь, как Вы ведете себя, как общаетесь.

Есть две важных вещи для игрока, который играет за международную сборную команду. Я хочу поговорить о построении. Построение - это чувство, которое Вы должны выражать. Построение означает, что где б Вы ни находились, с кем бы ни разговаривали, - Вы всегда упоминаете о своей вышестоящей линии. Даже если Вы все знаете в этом бизнесе, вы не всегда можете ответить на вопросы, которые Вам задают. И когда я провожу консультацию, всегда есть один-два вопроса, которые я записываю и ответить на них прошу Ганса и Еву Нузхольдов. Почему я это делаю - потому, что это дублируется. Если б мы отвечали на все вопросы, которые нам задают лидеры, то они б подумали, что им надо отвечать на все вопросы, которые им задают люди. И тогда б не происходил процесс дублирования. Даже у Нузхольдов есть вопросы, за ответами на которые они обращаются к специалистам.

Были времена, когда мы считали себя очень умными, мы считали, что знаем ответы на все вопросы. И знаете, что произошло, в группе появились люди, которые мыслили аналогично. Они считали себя настолько умными, что перестали прислушиваться к нашим советам, перестали конспектировать, когда мы давали консультации. К счастью, мы никогда не думали, что можем решать все вопросы сами, и обращались к Гансу и Еве, рассказывали, что у нас есть лидеры, которые отказываются слушать нас, но, наверняка, послушали бы их. Но это срабатывает в том случае, когда построение начинает работать с момента твоей встречи с человеком. Если у тебя нет связи между вышестоящими лидерами и нижестоящей линией и если для поддержания этой связи ты просишь своих вышестоящих спонсоров, то ты должен знать - этот бизнес работает не так.

Когда я вижу, как растут люди в этом бизнесе, я все больше прихожу к мнению, что этот бизнес построен на взаимоотношениях между людьми. И если эти отношения построены хорошо, люди общаются между собой, то Вы можете достигнуть огромных успехов. Построение - это одновременно и коммуникация, означающая, что Вы поддерживаете отношения со своей вышестоящей линией. Гансу

никогда не надо просить нас показать свою группу, но мы хотим, чтобы он знал наших людей. У него столько много групп, столько много людей, которые хотят с ним консультироваться, столько имен лидеров в голове, что если он не видит их на бумаге, он не будет их знать. И мы хотим, чтобы он точно знал, как обстоят дела в нашей группе, потому что лишь в этом случае он сможет консультировать нас в отношении нашего бизнеса.

Вы знаете, у нас великолепный спонсор, но он также человеческое существо. И если мы не попросим его о консультации, то ему намного приятнее сыграть с Алоисом партию в теннис. По средам, например, он приходит, и мы вместе идем кататься на роликах. Но мы знаем, насколько важно, чтобы он знал нашу группу. Ваши имена.

Есть еще одно правило, которое называется правилом игры за международную сборную. Это правило запрещает перекрестную консультацию. Об этом говорится во многих кассетах. Вы не должны обсуждать признаки жизни с другими группами. Но этого недостаточно. Вы должны строить отношения со своей вышестоящей линией - это самые важные отношения, потому что свою вышестоящую линию Вы изменить не можете. Своего спонсора Вы получаете на всю жизнь. Так же Вы должны строить отношения со своей нижележащей линией. И я уверена, что Вы очень гордитесь теми 20-ю людьми, которые приехали сюда с Вами. Но, может быть, к тому времени, когда Вы достигнете уровня DD, или “изумруда”, или “алмаза”, из этих 20 человек рядом с Вами будет находиться только 5 человек. Если Вы начнете работать в другой стране, то я уверена, что Вы, как лидер, сможете и там построить группу. Вы найдете людей, с которыми сможете общаться, и найдете людей, с которыми построите новую группу. Возможно, со временем между вышестоящей и нижестоящей линиями возникнет вызов. Но в вышестоящей линии Вы найдете человека, с которым сможете построить очень прочные связи. На уик-энд семинаре, здесь, в Венгрии, Гленда Леонард говорила о перекрестной консультации. Также есть много американских кассет о недопустимости перекрестной консультации. И я поняла, что означает перекрестная консультация и почему она недопустима. Я думаю. Вы согласитесь со мной, что все мы являемся авторитетами для наших групп. Люди смотрят на Вас, люди смотрят на меня. Допустим, на какой-либо встрече Вы встретите знакомого, который работает в другой группе и с которым Вы не виделись 15-20 лет. Вы предложите ему выпить по чашке кофе - это будет очень опасная встреча. Вы спросите почему? Потому что люди смотрят на Вас, дублируют Вас. Допустим, у Вас в группе есть супружеская пара, на которую Вы возлагаете очень большие надежды, видите в ней своих будущих DD, вкладываете в них всю свою силу и энергию. Допустим, мужчина в этой супружеской паре - доктор. Он видит, что Вы встречаетесь с людьми с других

спонсорских линий, и в следующий раз, встретив своего знакомого, также доктора, с другой спонсорской линии, также договаривается с ним о встрече. Но в этом бизнесе есть взлеты и падения, есть время, когда у Вас хорошее настроение, а есть, когда плохое. Этот доктор, с другой спонсорской линии, находится в плохом настроении и всю негативную информацию, почему, к примеру, у него этот бизнес не работает, выкладывает Вашему будущему DD. Чтобы это переварить, ему придется прочитать 3 книги и прослушать 20 кассет. И хорошо, если он это сам поймет. Но в следующий раз, когда у него будет плохое настроение, он снова вспомнит слова этого доктора и совсем перестанет работать, И Вы никогда не узнаете, из-за чего потеряли будущего DD. Стройте отношения с людьми со своей группы, играйте в гольф с людьми со своей группы. Все мы настолько заняты, что то свободное время, которое остается, проводите с людьми со своей группы. *Нэнси*, которую я очень люблю и уважаю, *говорит следующее: «Если кто и сможет разрушить мою группу, так это буду только я»*. Никто не должен влиять на твою группу, кроме тебя и твоей высшей линии.

Если посмотреть на годы, проведенные в этом бизнесе, то мы часто допускали ошибки с перекрестной консультацией, потому что не совсем четко понимали, насколько это важно. Я думаю, что все, находящиеся здесь, имеют шанс поехать в Орландо. Возможно, совсем новые люди будут там с нами. Перед тем, как мы начали строить этот бизнес, мы привыкли к тому, что каждый год мы ездили отдыхать, и Петра также привыкла к тому, что имела каникулы. И следующие три-четыре года мы совсем не были в отпуске. Но сейчас мы все дни можем проводить вместе. Сейчас Вы также находитесь в таком положении: на улице прекрасная погода, Балатон находится в полутора часах езды отсюда, и очень много других прекрасных мест. И вы уже три года собираетесь куда-то поехать, и сейчас была бы такая возможность, но в Вашу жизнь пришел этот бизнес, и Вы должны принимать решение. Вы должны знать, что Ваш спонсор или Ваша верхняя линия никогда не примет решение вместо Вас. Если Вы решите, что возьмете 2 недели отпуска, то это будет совсем нормально, и со стороны Вашего спонсора и высшей линии никто не скажет, что Вы приняли плохое решение.

Этим летом у Вас будет много встреч с высшей линией, которую я очень хорошо знаю. И все они решили, что к 2000 году они будут очень усердно работать, поскольку последующие годы очень благоприятны для построения огромного бизнеса. И с этой группы будут люди, которые станут миллионерами здесь, в Венгрии. Я приветствую всех в международной сборной!

Будьте ответственными! Спасибо.

Алоис Сухар

В чем вы нуждаетесь?

Во-первых, я хотел бы поприветствовать тех, кто присутствует на таком семинаре впервые. Вспоминаю свой первый семинар: я сидел в первом ряду. В те времена человек мог садиться куда хотел, и даже новичок мог сидеть в первом ряду. И перед тем, как на сцене вымолвили первое слово, все радовались, аплодировали. И я не мог понять, что это такое, это ж все-таки бизнес-семинар. Но после нескольких семинаров я привык к этому. Вспоминаю времена, когда на таких семинарах приходилось сидеть по четыре часа без того, чтобы человек встал. Представьте себе, что все, кто здесь находится, пошли б на футбольный матч или на соревнования по теннису и сидели б там без всякой реакции - в этом не было бы никакого удовольствия. И представьте себе, что в опере все встали бы и пошли домой без всякой реакции, представьте, насколько такое поведение мотивировало б актеров к следующему представлению. Нормально ли, когда певец, например, после концерта находится в душевой, а публика все еще аплодирует? Да, это нормальное явление. И это мне больше всего нравится, когда люди находятся на сцене и мы вместе радуемся их маленьким успехам.

Представьте себе, в понедельник утром Вы пришли на работу, и все Ваши коллеги и начальники, увидя Вас, подбегают и спрашивают, как Вы провели выходные, поздравляют Вас с тем, что Вы сделали самую лучшую работу за прошлую неделю. Случится ли это, если Вы своей работой принесли фирме прибыль в миллион долларов или своей работой уберегли фирму от убытков. Случалось с тобой уже такое? Как правило, нет.

Этот бизнес - не только деньги, но и удовольствие и хорошее настроение. Есть и другие дела, в которых можно делать большие деньги, но мало таких дел, в которых, зарабатывая деньги. Вы бы получали заодно и удовольствие. Если Вы хотите иметь деньги, свободное время, друзей, хорошее настроение, если Вы хотите путешествовать, если Вы хотите это иметь, то этот бизнес - для Вас.

Вы помните, как я выступал на сцене полтора года тому: выступала моя жена Сиси, а потом выходил я и говорил: «Я муж этой женщины». Мой спонсор всегда говорил: «Выйди на сцену, улыбайся и ничего не говори, пускай за тебя говорит Сиси». Конечно, и сейчас все это дело ничего бы не стоило без Сиси, но я уже сейчас и научился говорить. На протяжении этих лет мы очень изменились. Мы очень рады встречаться с людьми, которых мы знали 10 лет тому назад, многие из них сегодня уже хотят заниматься этим бизнесом, и они спрашивают нас: «Как Вы настолько изменились? Как Вы добились успеха?» Если этот бизнес настолько изменяет людей, значит, в нем

должно что-то быть. Давайте запишем наш первый вопрос:

Что необходимо для того, чтобы начать бизнес? *Во-первых*, Вы нуждаетесь в товаре, который поставяет корпорация Amway.

Во-вторых, Вы нуждаетесь в маркетинговой стратегии, которую обеспечивает Network 21.

В-третьих. Вы нуждаетесь в советах, которыми Вас обеспечивает Ваша вышестоящая спонсорская линия. В другом бизнесе такая консультация обходится очень дорого. В этом бизнесе Вы получаете ее бесплатно.

В-четвертых, Вы являетесь хозяином в этом бизнесе. И у Вас должны быть некоторые обязательства по отношению к своим покупателям.

Если у Вас есть магазин и один день Вы откроете его в 8 часов утра, на следующий в 10 часов, а на следующий день вообще после обеда или если на улице лето и Вы поедете отдыхать, и магазин не откроется вообще, то Вы потеряете своих покупателей. В этом бизнесе, как и во всяком другом, должен быть владелец, у которого должны быть некоторые обязательства относительно своих покупателей. Поэтому если ты уже подписал контракт, то ты должен понять, что это твой бизнес. Я горжусь своим бизнесом. У меня оборот в 120.000.000 шиллингов, и этот бизнес построили Сиси и я. Есть фирмы с оборотом в 10000 долларов, а у нас 10 миллионов долларов, и я очень горжусь тем, что мы без больших инвестиций смогли построить такой бизнес. Я всегда гордился тем, что выбрал эту возможность. Все находятся в положении, где никого не заставляли выбирать этот бизнес. Да, я выбрал эту возможность и позже ко мне подходили люди и спрашивали: «Ты действительно в этом нуждаешься? Ах, Amway, нужно продавать мыло и стиральный порошок, тебе это надо?» И я им отвечал:

«Нет, я в этом не нуждаюсь, просто я выбрал ЭТО. Я хочу иметь стиль жизни, стиль жизни “алмаза”. Я и раньше имел те деньги, которые зарабатывает “алмаз”, но у меня не было стиля жизни. Давайте сейчас поговорим о рабочем, который зарабатывает 20000Ft (200 гривен) в месяц. Он имеет троих детей, квартиру жилплощадью 40 кв.м. на 16-ом этаже. Он имеет месяц отпуска за год, который он проводит в той же Венгрии или Словакии. Да, ему это может нравиться, но он целый год работает, чтобы он мог этот отпуск где-нибудь провести. Это стиль его жизни. Рассмотрим другого человека, который выбрал Amway, зарабатывает 200000 или 500000 форинтов в месяц, имеет особняк площадью в 250 кв.м. и тремя этажами, а также прекрасный сад. Свой отпуск он проводит в Америке, в Диснейленде и может отправиться в кругосветный круиз вместе со своими детьми. Это его стиль жизни.

Сейчас у меня есть к Вам вопрос. Рабочий должен очень тяжело поработать за свои деньги, за исключением пяти недель отпуска в

год, на протяжении которых он отдыхает. Но на протяжении 47 недель в году дети очень редко видят его, общаются с ним. Это его стиль жизни.

Мы желаем иметь стиль жизни, в котором можем иметь один месяц, два месяца или пять месяцев отпуска в году. Это различие в символе жизни, в стиле жизни между простым рабочим и человеком, который построил свой бизнес с Amway и достиг уровня «изумруда» или «алмаза». Поэтому интересно, когда кто-то меня спрашивает: «Ты должен этим заниматься?» и я отвечаю: «Нет, я не должен этим заниматься, я хочу этим заниматься». Люди никогда не могут обидеть меня, и я хочу Вам это рассказать, потому что Вы будете встречаться с этой проблемой. Все в этом бизнесе уже попадали или будут попадать в подобную ситуацию. Но если ты смотришь на себя, как на управляющего этим бизнесом, то люди будут смотреть на тебя по-другому, как если бы ты был новичком в этом деле.

Каковы первые шаги в этом бизнесе? Рассмотрим все это дело без Aniway, рассмотрим фирму, которая не имеет достаточного опыта, рассмотрим ситуацию без Network 21. Это значит, что тебе бы пришлось ездить по всей Европе, раздавать кассеты. Сколько человек ты мог бы спонсировать в этом случае? Если у тебя маленькая группа из 40-50 человек, это не проблема. Но большую группу невозможно содержать без этой системы поддержки. Если ты думаешь, что не нуждаешься в своем спонсоре, если ты не нуждаешься в вышестоящей спонсорской линии, то этим самым ты даешь право думать так же и своим людям. В этом случае все делают то, что считают правильным, в этом случае контакта между Вами нет. И это типичный случай, когда ты пробуешь что-то сделать и у тебя не получается, ты снова пытаешься что-то сделать и у тебя снова ничего не получается и т. д. Если ты хочешь идти по этому пути, то ты сможешь это сделать. Но тебе будет это невыгодно, намного выгоднее, если человек консультируется со своей вышестоящей спонсорской линией.

Итак, каковы первые шаги? Я хочу Вам дать несколько практических советов. В этом бизнесе есть приятные моменты, которые описаны в книге «Путь к успеху». В этой книге описаны все шаги: как надо делать, что надо делать, каким должен быть результат и как нам перейти к следующему пункту.

Первый шаг: *имей мечту!* Почему мы нуждаемся в мечте? Мечта - это двигатель, который гонит человека вперед. Нужно иметь причину, из-за которой мы хотим достичь большего, чем другие. Это может быть велосипед, или автомобиль «Феррари», или может быть Боинг - 747, но это неважно, и никто или ничто не даст мне право обсуждать Вашу мечту. Представьте себе, что у Вас есть частный самолет Боинг - 747 со спальней, ванной комнатой и огромным кинотеатром (в таком самолете хватит места для всего этого). Вы можете поместить в него все свои автомобили и представьте себе,

какую сенсацию вызвал бы в Нью-Йорке 600 Мерседес с вашими родными номерами. Я очень люблю играть с такими мыслями, но это хорошо лишь для того, чтобы узнать, насколько я способен мечтать. Я всегда люблю встречаться с людьми, которые рассказывают мне подобные вещи, потому что моя способность мечтать развита слабо, и поэтому я нуждаюсь в своих спонсорах Еве и Гансе Нузхольдах. Ганс является очень хорошим ясновидцем. Когда он рассказывает, то действительно можно себе представить размах этого бизнеса через 2-3 года. Твой спонсор может тебе посоветовать кое-что, дать несколько хороших идей, но ты должен сам решить для себя, что для тебя важно в жизни.

Второй шаг. *Надо составить список знакомых, пригласить людей, провести с ними план маркетинг, показать им, что мы сами пользуемся этой продукцией.* Это одна сторона дела. Я хочу начать с другой стороны - с ключевых людей. Существуют критерии ключевого человека, они также описаны в книге «Путь к успеху». Ключевой человек имеет семь характеристик:

1. Проводить 8 планов-маркетингов в месяц. Конечно, в самом начале Вы не сможете проводить планы-маркетинги и, в этом Вам должен помочь ваш спонсор. Но что должны Вы делать с самого начала - это быть 100% потребителем.

После составления списка знакомых Вы со своим спонсором приглашаете людей, для которых ваш спонсор проводит план-маркетинг. Вы в это время слушаете и учитесь, как надо проводить, и уже следующий пробуете проводить сами. А если случайно запнетесь - нет никаких проблем, ваш спонсор поможет Вам его провести до конца. Это уж и не такая большая работа проводить 8 планов-маркетингов в месяц, тем более что по началу Вам будет помогать Ваш спонсор.

2. Быть. 100% потребителем. Это не означает, что надо собрать дома всю продукцию, выбросить ее и заменить на продукцию Amway. Возьмите для начала несколько наименований товара и пользуйтесь ими на протяжении 2,5 месяцев. Вы скажете, что для этого нужны большие финансовые растраты. Я ж не говорю купить Вам 10-15 телевизоров, я предлагаю приобрести товары каждодневного потребления. Люди, которые приходят к тебе, должны видеть, что ты знаешь и пользуешься продукцией. И если за 2,5 месяца Вы не спонсировали ни одного человека, не продали ни одного товара и Вам не нравится эта продукция, то сможете отнести ее обратно на базу и получить свои деньги обратно.

Что мы знаем наверняка: если человек имеет 20 наименований продукции дома, пользуется и умеет рассказать о ней, то он будет спонсировать людей, у него будут результаты, и это *его* приведет к успеху.

В чем большое преимущество этого бизнеса: если он не сработал

у тебя, ты можешь все вернуть обратно, и у тебя не будет никаких расходов.

3. *Иметь 20 потребителей.* Многие спрашивают у меня: «Откуда берутся деньги в этом бизнесе?» Деньги в этом бизнесе берутся за счет этих 20-ти потребителей, которых ты будешь иметь. И если кто-то сказал тебе, что здесь ничего не надо продавать, то он тебе наврал. Покажи мне хотя бы один бизнес, где ничего не надо продавать и можно заработать большие деньги. Различие здесь в том, как мы продаём этот товар. В традиционном бизнесе ты покупаешь магазин, инвестируешь огромные деньги в товар, сидишь в этом магазине и надеешься, что кто-то зайдет в него и купит этот товар. И если на протяжении месяца у тебя никто ничего не купит, то тебе придется закрыть этот магазин. Это один вид предпринимательства. Рассмотрим другой. Люди покупают товар и ходят, предлагая его с одной квартиры в другую. Многие страховые компании так работают. Это называется распространение услуг или товара через агентов. Но мы реализуем товар по другому. Как же мы поступаем? Весь товар находится у меня дома, я знаю эту продукцию, пользуюсь ею, и если у кого-то возникнут проблемы с моей продукцией, то я смогу их решить. Если у человека проблемы с перхотью, то я смогу их решить с помощью шампуня от перхоти. Если у человека проблемы с кожей, то я смогу их решить с помощью продукции Artistry. Если у человека проблемы со здоровьем, то я смогу их решить с помощью продукции Nutrilite. Если у человека проблемы с пятнами на ковре, то я смогу их решить с помощью средства для чистки ковров. То есть наша продукция сама себя продает. И если мы пользуемся ею, знаем ее и можем рекомендовать ее для решения проблем другим людям, то мы будем иметь этих 20 потребителей. Конечно, ты не будешь иметь их за первую неделю работы, может быть, даже не за первый месяц. Тебе не надо ходить и продавать этот товар, единственное, что тебе надо делать - решать проблемы других людей с помощью этой продукции.

Если ты проведешь 8 или 15 планов-маркетингов в месяц, то тебе не надо бояться того, что у тебя не будет потребителей. У тебя всегда будут люди, которым будет нравиться эта продукция и которые будут хотеть ею пользоваться.

На протяжении 2-3 месяцев сеть из 20 потребителей можно построить. У нас, например, есть покупатели, которые верны нам вот уже 10 лет, и раз-два в месяц они всегда что-то заказывают. И когда я им заново предыдущий заказ и в продаже появляется новая продукция, я всегда им предлагаю ее. Эти люди стали нашими друзьями.

4. *Книги.* Каждый день необходимо читать на протяжении 15 мин.

5. *Кассеты* очень помогают в построении бизнеса, их необходимо слушать каждый день. Цена одной кассеты 1100 Ft (11 гривен).

Задумайтесь, сколько Вы зарабатываете за 1 час на своей работе. Если эту кассету Вы прослушаете 10 раз, то один час прослушивания обойдется Вам в 100 форинтов. Кассеты очень и очень эффективны. Есть рекомендованная программа кассет, которая каждую неделю обеспечивает для Вас совершенно новую кассету. Эти кассеты содержат записи таких семинаров, как сегодняшний, и обладают самой свежей информацией на данный момент.

Слушай кассеты каждый день. Почему мне надо слушать кассеты каждый день? Почему мне надо принимать витамины каждый день? Зачем принимать душ каждый день? Потому что Вы в этом нуждаетесь.

Рассмотрим витамин С. Вы приняли одну таблетку витамина, вышли на улицу и выкурили одну сигарету. Ваш организм сразу же использовал 90% принятого Вами витамина. Для тех, кто курит, надо принимать в три раза больше положенной нормы витамина С. И это придумал не я. Это говорят специалисты. Завтра Вы приглашаете кого-то на план-маркетинг, и он Вам скажет: «Это глупости, я не хочу этим заниматься, этим уже слишком поздно заниматься». Он хорошенько потреплет ваши нервы, и для того, чтобы Вам успокоиться и подзарядиться, надо прослушать кассету

6. *Встречи* (семинары, уик-энд семинары, планы-маркетинги).

7. *Командная игра*.

Это семь признаков человека, который достиг 21% или еще большего уровня. Есть специальные встречи для ключевых людей. Многие спрашивают у меня: «Должен ли я идти на эту встречу?» Я спрашиваю:

«Являешься ли ты ключевым человеком?» «Да, на 90 %. Я все эти пункты выполняю, только не люблю ходить на такие встречи». Если ты не хочешь ходить, то не ходи, это твое дело, ты сам строишь свой бизнес.

Если ты на протяжении 7 месяцев выполняешь эти семь признаков ключевого человека, то ты как минимум достигнешь серебряного уровня.

Я был бы очень рад, если б через год ты стоял на этой сцене как 21 % и рассказывал, что добился успеха лишь потому, что Алоис сказал, что надо всего лишь выполнять 7 пунктов ключевого человека на протяжении 12 месяцев. Я был бы очень счастлив, я был бы твоим самым большим поклонником.

Если ты сейчас пойдешь домой и скажешь своему спонсору, что хочешь стать ключевым человеком, то он тебе поможет в этом, поскольку это его обязанность. Но он никогда не сделает большего для твоего бизнеса, чем это можешь сделать ты.

Желаю Вам успеха в построении Вашего бизнеса.

Да или нет

Сейчас начинается то, о чем мы так долго говорили и чего так долго ждали. С прошедшего семинара мы только о том и говорили, что будет следующий - и вот он есть, следующий. Я не знаю, с какими чувствами, с какими мыслями Вы сюда пришли, но я думаю, что каждый из Вас пришел сюда в ожидании чего-нибудь: что я здесь увижу, услышу, что отсюда я смогу взять домой, что вообще здесь, в Праге, произойдет. Я могу дать Вам один совет: этот семинар будет действительно полезным, если Вы не ожидаете, что Вы здесь увидите или услышите, если Вы не ожидаете «а что же произойдет на сцене?» Самое замечательное, что может произойти на этом семинаре, это то, какие изменения произойдут у Вас внутри. У Вас должна быть цель уйти сегодня другим человеком, каким Вы сюда пришли. С новыми знаниями, а главное - с новой целью. На протяжении тех дней, которые мы здесь вместе проведем, попробуйте проследить, что происходит у Вас внутри, что Вы можете впитать с этого семинара в конце недели. Я, со своей стороны, хочу начать этот семинар с одной мыслью, которая очень многое для меня значила в этом бизнесе. Из того, как мы учимся и как работаем, и как работают в других странах мира, я пришел к важному выводу, который будет основой моего сегодняшнего выступления, - это то, что есть разница, в мире существует разница - есть хорошее и есть плохое, есть большое и маленькое, есть правда и есть ложь, и я знаю, что это не звучит очень умно. Но, если посмотреть в мир этого нашего зала, то я вижу безразличных людей. Они хотят доказать, что то, чем я или Вы занимаемся, все безразлично. Они нам доказывают, что если мы и пойдем на выборы, то один голос и так ничего не решает. На работе они доказывают, что как бы вы ни старались, и так ничего не произойдет. В прошлый раз мне кто-то сказал, что продается очень дешево сотовый телефон, и я ему ответил, что за такие деньги эта вещь должна быть ворованной. Он мне ответил, что тоже так думает, но почему бы не купить его за такие деньги, если и так его кто-то купит. И многие думают так, как он. Но я думаю, что есть разница, когда у человека нормальный мобильный телефон или ворованный, поскольку есть разница между хорошим и плохим. Есть разница, если Вы занимаетесь каким-либо бизнесом, и этот товар помогает людям или вредит им. Есть разница, какой стиль жизни Вы ведете. Многие люди захотят Вам объяснить, что зря ты стараешься с этим Amway. Другой человек сидит дома в кресле и не проводит план-маркетинг в полночь. Наверняка, есть такие люди. Но я думаю, что не все равно, как живет человек, в каком доме он живет, и есть разница между большим домом и маленькой квартирой. В прошлый раз мне

кто-то пытался объяснить, что он потому живет в квартире, что ему это нравится. Но сейчас вполне серьезно я думаю, что есть разница, имеет ли человек начальника или нет. Кто попробовал это, может указать на разницу. Не все равно, есть ли у Вас деньги или долги. Не все равно, что Вы, как человек, развиваетесь и идете вперед или стоите на одном месте. Но, когда Вы стареете, это дело становится все хуже и хуже. И я думаю, что есть вещи, на которые человек должен трезво смотреть. И я вижу, что есть люди в этом бизнесе, которые не могут достаточно расширить свою сеть не из-за каких-то технических причин, и даже не в том беда, что проводят недостаточно времени в этом бизнесе. Они просто некоторые простые вещи не могут ясно видеть. И есть некоторые простые вещи, которые нам надо обговорить для самих себя. Если у Вас сейчас есть настроение чуть-чуть поиграть, то проведем с Вами один маленький тест. Люди обожают тесты. Знаете, в журналах для женщин обычно бывают такие тесты, в которых отвечаем на вопросы, подсчитываем баллы, и в конце можете узнать, например, какой Вы в постели. Сегодня мы скажем что-то другое в конце. Но то хорошо в тестах, что там все однозначно. Потому что когда мы разговариваем, то можно объяснить друг другу и то и другое, но в тесте надо зачеркнуть «да» или «нет». Наверное, многие из Вас сдавали экзамен по вождению автомобиля, и когда там заполняешь письменный тест, то надо указать, кто имеет преимущество. Там нет такого, что если трамвай движется медленно, то еще проскользну перед ним, а если быстро, то нет. Надо отметить крестиком или трамвай, или автомобиль. Если у Вас есть настроение пройти этот тест, то я задам несколько вопросов, на которые надо ответить «да» или «нет».

Первый вопрос. *Удовлетворены ли Вы жизнью?* «Да» или «нет»?

Или поставим вопрос по-другому: *хотели бы Вы изменить свою жизнь?* Если я спрошу, удовлетворены ли Вы своей жизнью, то Вы ответите «да». В конце концов. Вы ж приехали на семинар, в Прагу. Но хотели б Вы изменить что-либо в своей жизни? Большинство людей, которые сидят здесь, ответят «да», так как пришли на этот семинар, хотят что-то большее от жизни. Но я просто хочу, чтобы Вы решили это для самих себя. Я расскажу Вам, что случается в тех случаях, когда люди не могут это для себя решить. Они начнут работать в этом бизнесе, и рано или поздно у них возникнут трудности, и они скажут: «Да, не такой уже и легкий этот бизнес Amway. Я был очень счастливым перед тем, как вступил в этот бизнес, просто я тогда это не осознавал. Мне было хорошо и перед тем, как я работал в этом бизнесе». И начинают нам объяснять, что не хотят ничего изменять в своей жизни. Это первый шаг, на который Вам надо пойти: Вы должны решить - хотите ли Вы что-либо изменить в своей жизни.

Следующий вопрос. *Удовлетворены ли Вы своим материальным*

состоянием? Что Вы сейчас думаете: Вам платят больше заработанного. меньше заработанного или адекватно? На это Вы должны ответить. Удовлетворены ли Вы своей работой? Любите ли Вы свою работу, как средство Вашего заработка, или хотели бы иметь другую работу. И я думаю, что многие хотели бы изменить что-нибудь, да и работа могла бы быть лучшей.

У меня есть к Вам еще один вопрос, на который Вы должны ответить: *сможет ли измениться ваша жизнь от того, чем Вы сейчас занимаетесь?* То, что делаете на работе? Многие на это ответят: да, может быть, если все будет нормально, если мой шеф рано умрет, если я займу его место, если моя фирма не разорится, т.е. все будет нормально, то да. Я говорю о другом, поскольку эти вещи зависят от обстоятельств, то Вы на них не можете влиять. Вопрос состоит в том, сможете ли Вы изменить свою жизнь, то есть, если лучше работаете - изменится ли ваша жизнь от этого

Я хочу Вам сказать, что на моей предыдущей работе, где я работал программистом, я не мог ответить на этот вопрос. В свои 21 год я имел группу программистов, состоящую из 10 человек, хорошо зарабатывал и был успешным в своей работе. Но я не чувствовал, что от успеха в работе моя жизнь также успешная. Я чувствовал, что если бы и работал больше, то и так не смог бы осуществить свои мечты. Я всегда любил путешествовать, и я видел, что чем больше работает человек на работе и становится более успешным, тем меньше у него свободного времени. Это была первая вещь, о которой я хотел Вас спросить.

Следующий вопрос, который поможет Вам ясно видеть, звучит так: *верите ли Вы в этот бизнес.* Или сформулирую вопрос по-другому: *что необходимо для того, чтобы Вы поверили в этот бизнес.* Вы знаете факты, видели числа, с людьми знакомыми Вы встречались, о данных Вы слышали, но я не знаю, что необходимо для того, чтобы Вы поверили в этот бизнес. Чтобы Вы сказали: да, я убежден, я хочу заниматься этим делом. Я могу назвать огромное количество причин, по которым я занимаюсь этим бизнесом, что этот бизнес является единственным в своем роде, но, может, это все Вас не убеждает, может, Вы нуждаетесь в том, чтобы достичь 9%-го уровня и поверить в этот бизнес. Может, Вы говорите: если я смогу спонсировать хотя б одного человека, то я поверю, что этот бизнес работает. Может, Вы говорите: если я смогу сделать «Серебряный клуб», то я поверю в этот бизнес. Я не знаю, что необходимо для того, чтобы Вы поверили в этот бизнес. Соберите все доказательства, сделайте «Серебряный клуб», сделайте все необходимое, чтобы Вы смогли поверить в этот бизнес. И что важно, в этом случае Вы сами для себя примите решение. И если Вы выйдете из этого зала и начнете разговаривать с людьми, то увидите, что не все того же мнения об этом деле, что и Вы. Вы поговорите об этом бизнесе со своей тещей

или соседом и поймете, что они совсем другого мнения об этом бизнесе, чем Вы. Они не только иного мнения, но и очень убежденно об этом говорят, но если Вы сейчас здесь сидите и слушаете нас, то Вам станет ясно, что надо строить этот бизнес. Но потом Вы пойдете домой и будете разговаривать со своим свекром, и он Вам очень популярно объяснит, почему этот бизнес не срабатывает и почему им невыгодно заниматься. И, выслушав его, Вы решите: «Да, это правда». Так что, выслушав одних. Вы получите правду, и, выслушав других. Вы получите правду. Но, в конце концов. Вам надо решить для себя, что же здесь происходит: этот бизнес хороший или плохой, стоит им заниматься или нет. И Вам это надо решить для себя раз и навсегда, чтобы потом не возникали сомнения. Люди говорят и то и другое, и не сомневайтесь: если Вы приняли решение, оно будет правильным в любом случае. Если Вы решите, что это выгодное дело, что стоит им заниматься, и встретитесь и поговорите с людьми, которые этим занимаются, соберете большее количество информации об этом деле, то Вы поймете, что решили правильно. Если Вы решили, что это глупое дело, и найдете доказательства тому, то чем дальше, тем больше будете считать, что это так, и Вы будете убеждены, что Вы правильно решили, и что этим делом не стоит заниматься. Так что, хоть как бы Вы ни решили, это решение правильное, различие только в результате, заработаете деньги или нет, что Вы будете относиться к тем, кто зарабатывает деньги и развивается, или к тем, кто ничего не хочет.

Если Вы ответили на этот вопрос, то у меня есть к Вам следующий вопрос. *Хотите ли Вы работать в этом бизнесе?* Что такое работа? Работой называем то, что не есть развлечением. Если Вы с удовольствием садитесь в машину и едете за 200 км проводить маркетинг, то это не работа, а катание на автомашине. Работой называется то, что человек делает, хотя у него нет желания к этому. Работа, это когда мы перешагнем через зону комфортности и сделаем то, к чему у нас нет желания. Работа, это когда у нас возникают неприятности. А вопрос звучит: *хотите ли Выработать в этом бизнесе?* Я говорю о том, что и в этом деле надо уплатить цену за успех. Готовы ли Вы платить эту цену? Но я думаю, что раз Вы находитесь здесь, то готовы. Вы находитесь здесь потому, что хотите чего-то и знаете, что это что-то не будет бесплатно. Успех потому и есть успех, что за него надо поработать. То, что дается легко, что имеет каждый, это не успех. Задумывались ли Вы над тем, почему так хорошо поехать на Гавайи. Кроме того, что это красивое место, туда стоит поехать и потому, что большинство людей там никогда не побывает. Для тех, кто там родился и живет, в этом нет ничего интересного. Для них было бы замечательным, если бы они смогли поехать, например в Прагу, потому что с Гавайских островов очень мало людей были в Праге. Не удивляйтесь, что для достижения успеха

надо работать, потому он и есть успех, и, конечно, надо платить цену за успех, потому что цена за неудачу во много раз больше. Может быть, более удобно ничего не делать, но мне кажется, что цена за удобность - это безвыходная жизнь.

Так что в итоге придется работать в этом деле, и, как мы уже повторяли, это дело может построить каждый: богатый и бедный, молодой и старый, образованный и необразованный, человек из города или из села - этот бизнес может построить каждый. Нет, это глупость, что его может построить каждый, этот бизнес может построить только один тип человека, тот, который хочет построить его. Вы заметили, что есть люди, которые чего-то хотят от жизни, которые находятся в постоянном движении, в поисках чего-нибудь. Они путешествуют, пробуют новые дела, встречаются и общаются с новыми людьми, размышляют и ищут новые дела. Есть люди, которые хотят, и есть люди, которые не хотят, которые сидят дома перед телевизором, и это им абсолютно подходит.

Так что Вашей целью должно быть - стать человеком, который хочет. Только те люди хотят чего-то, у которых возникает мотивация изнутри, которые, проснувшись, того и ждут, чтобы начался новый день. Так что, я надеюсь. Вы человек, который хочет чего-то.

Следующий вопрос, четвертый. *Готовы ли Вы испытывать неудобства?* Недостаточно только работать. Вы будете попадать в ситуации, в которых будете чувствовать себя неудобно. У Вас будут неудачи, у Вас будут люди, которые скажут «нет», будут достаточно невеселые вещи. Если ваша позиция такова, что работать-то я буду, но только те вещи, которые удобны для меня, то так дело не пойдет. И если Вы встретите людей, которым это дело не будет нравиться, то этому не надо удивляться. Вы можете делать хоть что, все равно найдутся люди, которым это не будет нравиться: если Вы будете зарабатывать много денег, найдутся люди, которым не будет нравиться, что Вы так богаты. Если у Вас мало денег, найдутся люди, которым не будет нравиться, что Вы так бедны. Если Вы будете много работать, то им не будет нравиться, что Вы куда-то рветесь. Если будете работать мало, то им не будет нравиться, что Вы такой ленивый. Если Вы столяр, то им мешает, что Вы столяр. Если Вы каменщик, то им не нравится, что Вы, может, пьете. Если Вы адвокат, то о Вас думают, что Вы ведете свои дела нечестно - не существует ни одной вещи, которая бы всем нравилась или которую бы все хотели.

Если б я сейчас рассказывал о том, как хорошо быть программистом, то со мной также не все были бы согласны. Так что я скажу Вам вперед: у Вас будут люди, которые скажут Вам «нет». И они свое «нет» скажут Вам очень ясно и остро. Вы для себя должны решить, ставит ли это Вам границу в Вашей жизни. Кроме того, что Вам это в сию минуту неприятно и изменит ли это в Вашем материальном положении, в Ваших семейных отношениях, в Вашем

следующем отдыхе во время отпуска, изменится ли ваш автомобиль от этого, будете ли Вы от этого иметь больше свободного времени - я думаю, что нет. Те люди, которые говорят: «Иди ты со своим глупым Amway», абсолютно ничего не значат в нашей жизни. Есть люди, которых мы называем «Вампирами», которые «высасывают» из нас энергию. Наверняка, и Вы знаете таких. Есть люди, которые всегда жалуются, у которых всегда есть в запасе злое слово, они обо всех знают сплетни, о каждом хорошем деле они могут сказать что-то плохое. Есть люди, которые всегда больны. Есть люди, которые всегда усталые, и когда они садятся, всегда стонут - это «энергетические вампиры». Есть люди, после разговора с которыми я чувствую себя очень плохо. Я хотел бы Вам посоветовать - избегайте таких людей, потому что мнение этих людей ничего не значит в Вашей жизни, но они быстро достигают того, чтобы Вы чувствовали себя плохо.

Следующий вопрос. *Готовы ли Вы обучаться?* Или вопрос посложнее: *готовы ли Вы измениться?* Здесь дело не в том, чтобы изучить новую книгу, а в том, чтобы изучить новые правила поведения. Так или иначе, надо измениться. Те вещи, которые были для нас неудобны, или мы были не в состоянии их выполнить, надо научиться их делать. И я говорю сейчас не о каких-то ужасных вещах, а говорю о том, чтобы Вы научились расширять свою зону комфорта. Каждый имеет свою зону комфорта, в пределах которой чувствует себя удобно. Но интересно, что она у каждого человека другая. Есть люди, которые обожают общаться с другими и даже, когда нужно, не могут прикрыть свой рот. И есть люди, которые молчат даже в тех случаях, когда должны были бы говорить. Я тоже относился к этому типу людей. Когда я встречал нового человека, я даже не знал, как с ним поздороваться: пожать ему руку или только издали кивнуть головой, когда буду с ним здороваться, что ему сказать: «Привет!» или «Добрый день». Я не умел общаться с людьми.

Есть люди, я тоже относился к ним, которые тяжело принимают решения. И есть люди, которые не могут быть ласковыми с другими. И суть перемен в том, чтобы научиться делать различные вещи: когда надо - разговаривать и когда надо - молчать, когда надо - принимать решение, и когда надо - быть ласковым с людьми. Вы не должны быть узниками своих собственных привычек. Вы, наверняка, были в ситуации, когда видели, что знакомый Вам человек сделал огромную глупость. И потом, когда Вы спросили его, зачем он это сделал, он отвечает: «Это в моем стиле, я такой есть». Для таких людей у меня один совет - надо измениться. Этим вещам можно научиться, их можно выучить. И первые полтора года в этом бизнесе я тем и занимался, что пробовал измениться. И если сейчас посмотреть назад, то это была самая лучшая вещь, которая произошла со мной в этом бизнесе.

Следующий вопрос. *Готовы ли Вы следовать системе Network 21?* Возможно, это выглядит непривычно, но большинство людей не выявляет интереса к тому, что мы делаем и как мы это делаем. Когда мне предложили составить список, то я написал дюжину имен не из-за того, что имел так мало знакомых, а из-за того, что я угадывал, кого стоит приглашать, а кого нет. И я даже не заметил, что делаю не то, что мне говорят. Мне сказали записать всех знакомых, а я написал лишь тех, о ком думал, что их это заинтересует. И лишь позже до меня дошло, что я записал не всех в этот список. Готовы ли Вы сесть и составить список, включив в него всех своих знакомых? Большинство людей не согласны. Поэтому я предлагаю составить Вам два списка: в первый список включите знакомых, которым Вы хотите рассказать об этом бизнесе, во второй список включите тех знакомых, которых (по Вашему мнению) не интересует этот бизнес. Но все ваши знакомые должны быть на одном из этих листов. В будущем Вы решите, расскажете ли об этом бизнесе тем знакомым, которым не хотели рассказывать.

Следующий вопрос. *Готовы ли Вы общаться с людьми? О чем надо с ними говорить? Надо пригласить их и рассказать им, как работает этот бизнес. Вы готовы это сделать?* Я знаю, что это звучит очень глупо, но многие люди, поработав месяц в этом бизнесе, говорят мне, что согласны работать только на глубине. Согласны ли Вы проводить планы-маркетинги? Готовы ли Вы сесть и поговорить с людьми о сути этого бизнеса? Я знаю, что это нелегко, но Вам надо сесть и решить: хотите ли Вы этим заниматься или нет. Никогда не успокаивайте себя. что потом, позже, когда-либо. Если это дело, которое Вы согласны делать, то, пожалуйста, начните сразу же.

Готовы ли Вы приобрести вспомогательные средства и по ним учиться работе в этом бизнесе? Это также вопрос, в ответе на который Вы должны принять решение один раз. Если Вы решили, что эти кассеты имеют ценность для Вас, и Вы с их помощью можете зарабатывать деньги, то Вам каждую неделю не придется решать, покупать следующую кассету или нет. Вам не надо будет решать вопрос, поедете ли Вы на следующий семинар, если Вы решили для себя, что будете на каждом семинаре.

Последний мой вопрос. *Готовы ли вы следовать своей высшей линии?* Я в самом начале не согласен был с этим. Я считал, что может мне сказать мой спонсор, если он на 15 лет старше меня и зарабатывает меньше денег, чем я. И я должен был понять, что в этом бизнесе - я новый человек и нахожусь на уровне 0%. И есть люди, которые не готовы следовать своей высшей линии, и они даже не знают об этом.

Люди приходят ко мне на консультацию, рассказывают, что они намерены сделать в этом бизнесе на следующий месяц, зададут несколько вопросов-алиби, и они думают, что следуют своей верхней

линии. Вы знаете, что это за вопросы-алиби? Это вопросы типа: когда точно откроется рынок в Южной Африке, в каких городах будут склады и будет ли склад в Йоханнесбурге. И люди сидят там и конспектируют. Или вопросы такого типа: вы на 23 глубине проводили встречу «Как дальше?» и что там кто-то спросил: из-за того, что продукция Amway производится не в Чехии или Словакии, не пострадает ли местный производитель, и как надо отвечать на такие вопросы. Мой ответ - никак. Надо провести план-маркетинг для другого человека. Это вопросы-алиби. Люди думают, что следуют своей высшей линии, но здесь и речи нет об этом. Но если вы готовы следовать своей верхней линии, то воспользуйтесь возможностью, что кто-то заинтересован в Вашем успехе. Принесите ему свой дневник, покажите ему, что вы сделали, что намереваетесь сделать.

Я знаю, почему сделать это очень тяжело. Потому что никто не любит, когда ему указывают на его ошибки. Я также не люблю, когда мне указывают на те вещи, которые я мог бы сделать лучше.

У меня нет больше вопросов к вам. Вы слышали несколько простых вопросов и должны были принять несколько простых решений для себя, с помощью которых сможете стартовать в этом уик-энде.

Вы услышите гениальных людей, великолепные истории. Но самая большая вещь, которую вы должны унести с этого семинара, это не конспекты, которые вы пишете, не фотографии и не услышанные истории. ***Самое большое, что вымажете с собой взять - это изменения, которые произошла в Ваших сердцах.***

Список русскоязычных кассет

18084	Ева Нузхольд	The train runs! / Поезд идет
18085	Глэнда Леонард	The power of a man / Сила человека
18086	Роберт Ангкаса	Money as well as time / И деньги и время
18087	Роберт Аигкаса	The Secret / Секрет
18088	Нэнси Дорнен	Success is a Decision, not a Talent / Успех - это решение, а не талант
18089	Джим Дорнен	What is Your Dream? / Какова Ваша мечта?
18090	Боб Эндрюс	You can do it / Ты это сможешь сделать!
18091	Дат Вид	Decide! / Решайтесь!
18092	Джим Дорнен	The principals of Network 21 Part I / Основные принципы Network 21 (ч. 1)
18093	Джим Дорнен	The principals of Network 21 Part II / Основные принципы Network 21 (ч. 2)
18096	Нэнси Дорнен	The next champions / Настоящие чемпионы
18097	Джим Дорнен	6 Words Part 1 / Шесть слов (I)
18098	Джим Дорнен	6 Words Part II / Шесть слов (2)
18099	Ганс Нузхольд	Fight for it! / Борись за это!
18100	Ева Нузхольд	Women's question / Женский вопрос
18101	Даг и Мирьям Вид	Why?/Почему?
18102	Симон и Ивон Годфри	The possibility of choice / Возможность выбора
18103	Даг Вид	What are You really believe in? / Во что ты действительно веришь?