

Мич Сала

ТРИ СОЖАЛЕНИЯ

Мич Сала.
ТРИ СОЖАЛЕНИЯ...

Мы с Дидре начали бизнес, и после 16 месяцев все еще были 3%. Но были на всех мероприятиях, на каждой встрече. Смешно сказать, но мы работали как сумасшедшие, а были всего лишь 3%. На 17 месяц мы стали 6%. Большой рост, не правда ли? Мы делали все, что нам было необходимо, но очевидно невероятно плохо. На 17 месяц мы просто вынуждены были изменить ситуацию, мы ведь уже 6%, мы даже подарили моей маме подарок на день рождения! На всех семинарах я чувствовал себя каким-то неполноценным, потому что всякий раз я чувствовал себя больным, и не чувствовал себя воодушевленным. Я смотрел на других и удивлялся, почему они так счастливы вообще? Я не был счастлив. Мы поехали на уикенд со своими двумя ветками, и через 75 дней мы были 21%. Но наша техника, к сожалению, была ужасной. Мы все делали не так. Мы все делали с энтузиазмом, с приверженностью к делу, но не так, как нам говорили спонсоры.

Сегодня мы поговорим о технике. Всем нужно больше фрот-линию, всем нужно больше товарооборота, больше уверенности, но, скорее всего, нужна большая мечта.

Сегодня я расскажу тебе о трех технических вещах. Тебе нужно будет записывать. Надеюсь, ты будешь воодушевлен, возможно, я тоже буду вдохновлен, тоже кое-что запишу.

У нас была одна настоящая ветка, через 15 месяцев у нас было 6 веток, спустя 20 месяцев - 8 веток, но техника была никудышной. Нам повезло, что мы научились, побывав на уикенде. Ты знаешь, то, что тебе говорят, ты слышал уже тысячу раз и только на тысячу первый до тебя доходит: "Вот, оно что, вот в чем секрет!"

Я уверен, ты слышал историю о слонах. Слон в цирке. Это мне всегда напоминает, как мы ограничиваем себя в нашем сознании. Слоны в цирке привязывают веревкой за ногу, чтобы заставить их стоять на одном месте. Когда слон вырастает, он становится могучим, умным, красивым животным. Но в голове у него всегда присутствует мысль: "Ага, у меня на ноге веревка, значит, я не могу двигаться". Он так и стоит на одном месте целый день. Если в цирке случается пожар, единственное животное, которое никогда не спасается - это слон. Сгорает заживо. Это точно как мы, становясь взрослыми, ограничиваем себя нашими представлениями о своих возможностях.

Джим давал вам прекрасный пример о мухе, которая бьется о стекло и погибает, хотя рядом открытая дверь. На сегодняшнем семинаре вы получите замечательную поддержку. Некоторые сидят на семинаре и ждут уникальной информации: "Ну что, дорогой, это тебя вдохновляет?.. Нет... пока не вдохновляет. А это вдохновляет? Нет, не

вдохновляет”.

Сегодня вся информация будет чрезвычайно важной. Она очень сильно может повлиять на твой бизнес. Будь внимательным к системе, потому что она даст тебе жизнь. Самый лучший комплимент, который я слышал от Джима Дорнена, это: “Если ты, Мич, попадешь в какую-нибудь аварию, то из тебя потечет не кровь, а Network-21”.

Не случайность то, что мы стали изучать систему. У меня никогда не было особого таланта, и в школе я сидел за задней партой всегда. И прочее... Вы понимаете? То есть, ничего не привело бы к результату. Но если у тебя есть мечта — все в твоих руках. Даю тебе пару идей сегодня.

Если ты готов работать, готов учиться, то это гарантировано. На 100% гарантирую твой успех, который ты можешь достичь.

Мечтать, работать, учиться - вот! Я был хорош в учебе. Почему? Потому что всегда был безнадежен в этом. Если ты хорош в том, что-бы учиться, можешь иногда чувствовать, что учиться тяжелее.

Итак, все, чему я собираюсь тебя учить сегодня - это... Но при этом пойми, я не хочу сказать, что вот он я, который все сделал идеально. И если ты сделаешь все точь-в-точь как я, твой бизнес пойдет лучше. Я выучил следующие истины, потому что я понял, что мне учиться очень тяжело. Мы с Дидре заплатили большую цену, чтобы, наконец, что-то понять, изучить. И некоторые такие вещи мы сегодня просмотрим очень быстро. Итак, что, возможно, примечательно в нашей истории. Мы стали Бриллиантами, работая помимо основной работы, из-за финансового положения мы оставались на работах, с маленькими детьми и, понимаете, в этой ситуации приходится учиться некоторым маленьким вещам. Когда у тебя полно времени, ты тра-тишь его на каждый отдельный аспект, и я видел кучу таких людей, они так никуда и не продвинулись. Но когда у тебя времени чуть-чуть, и ты так сфокусирован на своей мечте, что хоть бы там что ни было, но ты упрям - мечта!!! Цель!!! Голову на отсечение, тебе нужна твоя цель и все!

Тогда ты становишься очень хорош в нескольких маленьких вещах, которые действительно изменяют все, которые могли бы принести пользу. Мы были просто очень плохи, в тьме-тьмущей.

И я таки начал изучать Network -21. Я невероятно горд этим. Почему?

Представьте, Джим Дорнен в деле уже много лет. Он -чемпион в своем роде. Вы думаете, к его мнению стоит прислушиваться? Хм... Еще бы! Я буду сегодня немного строгим и бескомпромиссным, как черное и белое. Огромные, невероятно большие перспективы есть у каждого из вас. Мы дублицировали все у спонсора. Все. Мы тогда были хороши в двух вещах: изучение системы, мы учились быть полностью лояльными к нашим вышестоящим, и учились подражать, полностью следовать за спонсором. А второе - это находить правиль-

ных людей для бизнеса. Если ты нашел правильного человека, и ты делаешь сам то, чему учишь его, то он продублирует тебя. Я видел что на любом континенте, где угодно, в любой стране, это вам 100% гарантировано в любой структуре. И, в общем, я хочу поговорить радикально между черным и белым, хорошо?

Поехали! О чем мы поговорим, так это ТРИ СОЖАЛЕНИЯ, которые есть у лидеров. Когда я встречаю кого-либо с бизнесом больше моего, или тех же масштабов (а таких множество), я спрашиваю: “Какие наибольшие сожаления у Вас есть? Если бы все начать сначала, что бы Вы сделали иначе?” И я продолжал слышать одно и то же всегда. Одни и те же сожаления. Но, заметьте, я не говорил с неудачниками. Это ответы победителей, я вообще не спрашивал тех, кто вышел из бизнеса. Я спрашивал тех, кто построил внушительный бизнес. И мне давали одинаковые три ответа всегда. Итак:

СОЖАЛЕНИЕ № 1

“О, я хотел бы спонсировать свою фронт-линию быстрее.

Фронт-линию быстрее! Сожаление №1 у миллионеров этого бизнеса. В каком положении можешь быть сейчас ты? Ты стараешься выстроить, найти три ноги. Три ноги, мол, дадут тебе стабильность. Нечто похожее на табурет, да?

А что такое три ноги?! Ты уже мог слышать это несколько раз. Три ноги - означает три лучшие ноги! Как тебе построить три лучшие ноги? Спонсируй 20 человек по фронту быстро! Быстро! Как быстро? 6-9 месяцев максимум. Спонсируешь 20 человек быстро, из них 6-7 будут активны, и из этих активных ты сможешь выбрать тех троих и начать строить какую-то глубину, вот что такое три лучших ноги. В глубине все волшебство нашего бизнеса.

Я дам тебе пару примеров с глубиной. Ты уже мог слышать эти примеры тысячу миллионов раз, но ты спонсируя 20 быстро. Если у тебя 15 уже есть, найди 5, если есть 10 - тогда еще 10, если вообще никого - ты найди 20. И никогда не смотри на тех, кто у тебя есть давно по фронту (так сказать, числятся), потому что только то в счет, что ты сделал за последние 6 месяцев. Чего ты добился за последние полгода?! Остальное - не в счет. Сколько у тебя прибавилось новых фронтов за 6 месяцев? Ты нуждаешься в этом по многим, очень многим очевидным причинам.

Есть много серьезных принципов по поводу этой ситуации. Это прекрасный способ посмотреть, с кем стоит строить бизнес, кто лучший из группы. Большинство из вас зачастую хотят прямо сейчас, немедленно, построить весь свой бизнес. Так даже Джим и Нэнси не смогли бы. Но вы собираетесь!.. Это хорошо когда есть глубина и солидный оборот, но перед тем, как приниматься за их строительство, тебе нужно основание. Посмотри, как строят небоскребы. Просто сумасшествие, насколько быстро! Но только, когда положат фун-

дамент.

Быстро - не означает пятерых быстро. Большинство спонсирует пятерых и потом нянчится с ними. Еще говорит потом, мол, у меня такая система не действует. Смотрит на своих пятерых. Они смотрят на него. Он на них. Потом они выходят из бизнеса, потому что ты ненавидишь смотреть на них, а они - на тебя.

А ты кипятишься: “Ребята, когда мы, черт возьми, наконец, станем директами?!” А они уходят. Потом ты спонсируешь еще пять. А они уходят. Снова пять, снова то же.. Таким образом 20 по фронту не делается! И не говори потом, что система плохая. Действуй! Продолжай работать, продолжай работать, продолжай работать!

Существует очень мало примеров, когда имеется 20 фронт, и, однако, не все так гладко. Ну, так что тогда? Я заспонсирую еще больше! Я имею в виду... Если ты проводишь 15 МП в месяц и нет результата, то ты переходишь на 10?! Я перехожу на 30! Спонсируй больше! Заимей это основание. Построй фундамент.

Потом что? Найди из них троих зверей. То есть, зверей “Р-Р-Р!”, а не “Му-у-у”. Большинство из вас имеет зверей в своих группах, да только не того сорта. От них даже молока не надоишь. Только время тратить. Зверей - значит тигров, львов. У тебя есть фундамент - строй в нем три ноги зверей и не разводи тягомотины.

Я действую с энтузиазмом и любовью.. то есть, из меня просто прет: “Я так люблю этот маркетинг-план! Я так люблю этот бизнес! Я обожаю то, что дает мне система Network-21! Это так замечательно» Я вообще не понимаю, как можно услышать наш П-М и не лежать потом ночью без сна в полном восхищении. Как ты можешь не иметь восторга по поводу твоего будущего здесь?! Я расскажу пару историй о том, что у меня в группе было. Некоторые из вас смотрят на своих партнеров и не могут даже вообразить, что из них будет когда-нибудь какой-нибудь толк. Здорово! Позвольте, я дам вам пару примеров. Тот самый правильный человек всегда находится за вот этим, за другим, дальше, докопайся до него! Как говорил Роберт Ангассо со сцены, у него присоединяются 50000 человек в месяц. Откуда эти большие цифры берутся? Ты слышал на семинаре тысячи голосов привезенных кем-то структур! Ага, а у тебя на прошлом семинаре было 8 человек. И ты пытаешься разобраться, как же так, ну что за дела. У меня, наверное, ситуация особая, у меня этот бизнес так не работает... Да?

Ты пойми насчет глубины. Волшебство глубины - просто невероятно! Если ты построил ветку, достигшую 15 глубины - у тебя 100 человек, и объемы внушительны. По товарообороту, по количеству новых вступающих и др. Это когда ты построил свою 15-ю глубину,

Итак, я часто говорю о сетевом строительстве, о правильной заботе о нем и, так называемом, темпе роста. Есть два типа темпов

роста: определенное количество в месяц (это особенно касается твоей глубины). Ты должен увеличиваться на две глубины за месяц, на две глубины, на две глубины, по крайней мере. Иногда это бывает так: 3 прибавилось, 1 ушло, 4 плюс, вот что такое на две глубины в месяц, а не так, чтобы 2 плюс, 2 минус, 2 плюс, 2 минус - и у тебя пробка, и ты застрял. И когда такой стабильный темп прироста есть, ну, если мы с тобой по строили структуру из 8 в глубину, а потом застопорились, то можем сидеть и думать - ага, цифры, которые говорят со сцены у меня не выходят. Значит, они со сцены все нереально говорят. Ты должен двигаться на 2 вглубь каждый месяц. Каждый месяц. И тогда, добравшись до 15-й глубины, имея постоянный прирост в месяц, эти цифры будут работать на тебя! А если ты сделаешь глубину в 30?! Посмотри сам, что будет, то есть задумайся: ведь мы все опускаем руки слишком рано. Мы все сдаемся на полпути! Когда ты сделаешь глубину 30, ты сколько получишь? В 2 раза больше, чем 15? Нет! В 5 раз больше, чем с глубиной 15! Не 30 новичков вступающих, а более 150. И процентный уровень несравнимо больше. А ты думаешь: «Ох, у меня в прошлом месяце всего 8 вступающих прибавилось. Это же сетевой бизнес!» Вот именно! Поэтому мы в работе в сетевом маркетинге, понимаешь? Если тебе безразличны эти цифры, так отправляйся в какой-нибудь Avon или Oriflame, или еще куда-нибудь. Там не нужно о таких вещах думать! Но мы работаем посетевому. Мы - в сети! Мы строим сеть. И если ты строишь сеть, и углубляешься в глубину - ты прогрессируешь. Прогрессия. Но! Сначала нужно положить основание, фундамент. Конечно, если у тебя на фронте нет 20, но есть партнеры, которые звери, ты можешь начинать строить в глубину. Но только не останавливайся, не останавливайся. Все время продолжай строить свою фронт-линию!!!

И все огромные показатели из глубины придут. Придут, это гарантировано. Это как тот пример. Ты его мог слышать миллион раз: если тебе предложат 1 цент в начале месяца, и с каждым последующим днем он будет удваиваться или 1 миллион долларов? Что ты выберешь? Ты слышал этот пример, я знаю. С каждым днем твой один цент будет удваиваться: 1 цент - 2 цента, 4 цента - 8 центов - 16 центов. К концу месяца это будет 10 миллионов долларов! 10 миллионов долларов!!!

Итак, на полпути к концу месяца ты имеешь 1600 долларов. Для тебя это очень мало - ты хотел 10 миллионов. И ты думаешь, устало сидя в кресле вечером: «О, это была плохая идея - начать бизнес! Плохая. Я мог просто взять свой один миллион, это было бы проще, а теперь что я имею?» Естественно! Если ты сейчас имеешь 6 или 8 глубину, и не так успешен, как хотел бы, так что дальше? Двигайся!!! В середине месяца у тебя только 1600, а тебе мало, так пройди до конца этот путь, достигни конца месяца! Сегодня твой бизнес выглядит не так уж фантастично? В чем проблема? В том, что бизнес не

хочет удваиваться? Нет, просто ты только на полпути, ты на полпути. Двигайся! Двигайся! Двигайся!

Ты задумывался о своем росте в глубину вообще, т.е. когда твоя глубина 9 или 15, 30 приносит тебе 35, 40 тысяч очков, сотни людей в ветке, толпы на семинарах? Да! Это гарантировано! Как же гарантировано, как дублицирование в сети! Вот почему мы в сети. Так, что сделай это. Сделай! Я мог бы числиться в бизнесе и не сделать этого. А могу сделать. Сделай!

Итак, сожаление № 1 - это фронт. Люди говорят: "О, я хотел бы тогда быстрее построить фронт", м-м-м... перевернем страницу... а-тара-ра-ра-., О'кей, дальше! Большой доход приходит из большого товарооборота. Большой товарооборот!

Ключ к большим доходам в большой глубине. Ключ к большой глубине - в большом фронте. Вот почему я вечно повторяюсь о фронте.

Ты сначала должен положить этот фундамент. Двигайся! Вот тебе примеры: ты слышал историю про моего лучшего друга? Как лучший друг вышел из бизнеса? О, это стоит послушать!

Мой друг вышел, но перед этим было вот что: одна леди из его структуры была категории Б около двух лет, она вообще только изредка продавала какие-нибудь товары (представляете, в каком восторге мы были от них?). Итак, была назначена встреча у нее на работе (а она работала секретарем у главного управляющего банком). Я захожу, и он говорит: "А, это ты - тот самый сетевик, амвеевец, да?" В той манере, как мы это любим, да? Изумительно! Ну, вот вам и разговор. Я в сердцах спускаюсь к машине, беру себе сигарету и ей даю кассету Джима Дорнена.

О'кей. Через день звонок: "Эй, Мич, давай, приходи на МП!"" Это я люблю!!! Прекрасно! Я прочитал МП, он вступает, плюс вместе с ним вступают 20-30 подчиненных. Хм! Внезапно такой суперфронт. Правда, никто из них не видел МП, просто очень дорожили своим рабочим местом...

Что еще? Мы показали МП его другу. Его друг ненавидит Amway, конечно, (приглашение было неправильным, все было неправильным), но он взял информационный пакет домой. Его жена прочитала: "Ой, а я смогу продать кое-что из товаров!" Итак, мы показали МП ее другу на работе. Ага! Потом нужно было ехать в Брисбон. Я спрашиваю, нет ли у нее кого-то в Брисбоне. М-да, вообще-то работает в аэропорту сестра. О'кей, показали МП сестре... Ага! Давайте вернемся на пару шагов назад: мой лучший друг вышел; его эта леди до сих пор есть; банкир вышел; парень какой-то был - вышел; дама, которая вступила только из-за товаров - есть; следующая пара вышла; следующая - вышла; та, из аэропорта - вышла; а дама под ней - это наш девятый директ и будет диамантом обязательно!!! Итак, похоже на твою историю? Итак, что дальше? Мой друг вышел, но мы продолжали рабо-

тать с той дамой.

Где-то через 2 года мы чего-то добились, и знаете что? Мой друг вступил снова! Ха! Но он был слишком смущен вступать ко мне и вступил в чью-то фронт-линию на глубине. Станным образом затем спонсировал одного продавца, который тут же набрал кучу людей на фронт. Каким образом - не представляю... Один из тех людей сейчас в этом зале. Что дальше. Вся эта фронт-линия вышла, мой лучший друг... вышел! Продавец вышел, а одна пара из его фронта сделала неплохой уровень только что, и будет 100% успешной!

Вы знаете, что было потом? Угадайте, что мой лучший друг сделал? Угадайте! Да! Вступил снова! Но угадайте к кому? Фронт-линия у другого Диаманта, даже не ко мне. Фронт у другого Диаманта! Что потом - угадайте? Правильно - вышел. Потом что? Правильно - снова вступил. Два года назад он вступил ко мне на фронт. Он живет в Квинсдейле, приезжал на семинар в такси, заспонсировал таксиста, я показал таксисту МП. Ох, я парень! “Я люблю Amway! Товары продавать не буду, спонсировать не хочу, ничего вообще делать не хочу”. Но что дальше?

Мой лучший друг до сих пор в бизнесе. Ха! Но две недели назад он сдал обратно все кассеты, книги... “Бизнес у меня не работает, я не такой. А фронт его - его парень, которого он вез на семинар - вышел, таксист вышел, а его одна дама сделала 21 % за 5 месяцев, представляет!? Если бы он, мой лучший друг, просто оставался бы в бизнесе, просто оставался, он бы имел гораздо больше шансов поехать в Орландо, чем любой из вас! А он две недели назад сдал кассеты. “У меня не развивается бизнес!..”

Ты понимаешь? Никогда не сдавайся! Продолжай двигаться. Когда мы с вами строим бизнес, то встречаем людей, которые думают, что знают все об Amway, иногда что-то о Network-21. У вас не так? В Австралии точно такая картина. Он все знает, видел МП несколько тысяч раз, его собака вступала в бизнес 4 раза и т.д. Да. Вот почему, повторяюсь, я так люблю маленькие принципы нашей работы. Люди вступают к тебе, а не в Amway. Не в Network-21, к тебе! Вот почему, если ты будешь дальше показывать П-М, то ты будешь успешен! Ты 100% станешь Диамантом. Ты! Если будешь показывать и дальше МП.

Такой пример. У нас с женой действительно прекрасный дом. Два года назад к нам зашла одна женщина, продававшая страховки. Я сказал: “Я знаю, в чем дело, и я не заинтересован. Но, может быть Вы заинтересуетесь чем-то, что я смогу предложить. Договоримся так: заходите, я послушаю Вас, Вы послушаете меня”. Она зашла, послушала МП, и она говорит: “Не-е-ет! Ни за что!” Не взяла ни кассеты, ни книгу - ничего. Что дальше? Через две недели она каким-то странным образом была приглашена с мужем на открытый МП. Я вхожу в аудиторию, а она выкрикивает: “Эй. видите того парня на сцене? Он

меня недавно хотел в Amway затащить! Ха-ха-ха!” Представляете, как подпрыгнул на стуле пригласивший ее 3%! Ну, и как бы там ни было, они вступили, сегодня у них ветка в Турции, у них действительно хороший бизнес! Но только подумайте! Я — без пяти минут Диамант, приглашаю ее в мой шикарный дом, после МП ныряю в бассейн, а она что? Вступает к 3%. Это определенно, 100% определенно, что тебе нужно продолжать показывать МП. Нет лучше примера. Поскольку вы все играете в гольф, у тебя есть и клюшка и мяч. И тебе говорят: “Забей его вон в ту лунку. Забьешь - получишь 1000000 долларов”. Это довольно трудно, почти невозможно. Не так ли? А забыл вот что: даю тебе миллион, а промахнешься - ты должен отдать мне 10000 долларов. Немного людей согласится на такую сделку. Я расскажу тебе остальную часть договора. У тебя неограниченное количество мячей, сколько угодно времени, сколько угодно попыток, я тебе приношу еду и напитки, тебе нужно только бить по мячу. Целься, бей, еще бей, еще раз! 100% гарантировано, что рано или поздно ты попадешь! Если ты попал, получи один миллион, а шесть раз попадешь - и ты Диамант. Тебе только нужно продолжать показывать МП. Кто угодно в этом зале может создать структуру с кучей таких же людей, как он сам. Покажешь 200-300 МП, и ты будешь 21 или директ. Одно условие -ты должен иметь цель. Есть люди, которые проводят 50 МП в месяц, слушают кассеты, читают книги, и нет прогресса. Почему? Нет цели. Тебе нужна цель!!! Покажешь 1000 МП, и ты Диамант! Одно условие - ты должен иметь цель. Это работает так определенно, как ничто Другое, с чем я встречался в жизни. Определенно!

Еще пример. Немного статистики. Когда мы с женой стали Диамантами, наш доход был 2500000 в год. За те 10 лет, что мы Бриллиантами, скажем: мы накопили 25000000, разделим на 1000 МП, нужных для достижения уровня, и получим 2500 за один МП. Итак: в конце дня возьми и выпиши себе чек на сумму 2500. Если ты проводишь МП, положи еще один чек к себе в стол и скажи: “Да! Я заработал еще 2500!”

Но каждый раз, когда ты остался смотреть “Даллас” или там “Просто Марию”, достань из стола чек и порви. Все! Сериалы и другие бесполезные занятия очень дорого тебе обходятся. Ты хочешь знать, как живут Диаманты? Хочешь знать, какой у меня дом? Боже мой, неужели ты не хочешь быть Диамантом. Ведь ставка так высока!

Мы всегда показывали М1, у нас вечно дома были встречи, куча людей проходила через нашу гостиную. “Мы будем Бриллиантами, мы будем свободными”. День и ночь у нас были люди дома, даже детей мы никогда не отпускали погулять, мы думали, они сами где-то потерялись. Мы работали как лунатики.

И еще больше половины наших сегодняшних директов не было в нашем списке. Я знаю, что у тебя есть люди, которых ты не вписал

в список. Что тебе нужно сделать? Запиши их в список. Приглашение. Мы все могли бы научиться приглашать лучше. Ты слышал много раз:

твои люди будут делать то, что ты делаешь. Возьми с собой новичков, когда спонсируешь. Я ненавижу так делать, однако потом понял, что это удержало многих новичков в бизнесе. Отношение! Я приглашаю, а мне говорят: “Это что, Amway? Не-е-ет!” Я всегда реагировал так: “Пф! Большое дело, я найду другого!” Это оказывало эффект. Новички должны видеть твоё отношение, а я думал, что они должны видеть, как я приглашаю этого неприступного человека, и он становится Бриллиантом прямо у нас на глазах! Плюс, ты знаешь, на остановке иногда видишь такое: “Привет, хорошая погода сегодня, не правда ли?” Ну, хорошая, конечно, зачем бы я это обсуждал? Ничто не должно сойти с моих уст, если это, по крайней мере, не изменит мир...

Итак, приглашение. Я читал книги по саморазвитию, которые, в частности, учат больше улыбаться (для этого не нужно поступать в колледж). Тебе знакома такая ситуация: перед зеркалом, с утра, стоишь, изо всех сил м-м-м эту улыбку! Тяжело, да? Но это даёт результаты.

Стоить на остановке с кем-то: “Ой! Классные туфли, где Вы достали такие?” Тебе не обязательно говорить банальности, это скучно! Последний случай со мной был в самолёте. Мы с детьми возвращались из кругосветного круиза и я заговорил с соседом:

- Какой красивый кейс, где Вы его купили? - так завязалась беседа.

Наш рейс “Бангкок - Сидней”. Я спрашиваю:

- Куда Вы летите?

- Сидней. - Я, дико улыбаясь:

- Правда?! Почему?

- Я живу в Сиднее.

- Правда?! - Поймите меня, я делаю так, потому что это легко, большинство же людей боятся рот раскрыть, просто не могут!

Он говорит:

- Да.

- А что же Вы делаете?

- У меня бизнес в сфере офисной мебели.

- Правда?

И так разговорились - через 8 минут мы друзья. Это тоже мощно работает. Его жизнью, возможно, раньше никто не интересовался, а я выказываю интерес! Раньше я чувствовал давление, не зная, с чего начать разговор. Трудно было вообще заговорить. А некоторые из-за напряжённости так вот прыгают на человека, и: “Гав-гав-гав. У меня есть одна бизнес-идея, сейчас как покажу!” Или, как Колумбо, знаете: “Э-м-м. У меня, э-э, идея была, э-э-э, значит, э-э, идея, значит, э-э,

была, «-и ушла...”

Как мы попадаем в дома к людям? Это же невероятно! Вчера мы в течение 10 минут ели сэндвич в кафе, а сегодня - у них дома, и мы говорим о мечтах, о детях, о будущем... Если построены доверительные отношения, конечно. Еще пример, в торговом центре как-то вижу господина с детьми, и у них какая-то неувязка. Я спросил: «»Откуда Вы?» “Германия”. “Правда? Почему?”

И он начал рассказывать. Три недели он уже в Австралии и имеет работу. Ага! Некоторые остаются безработными по три года, а ты три недели, и уже работаешь - с таким человеком я должен поговорить. Он пришел на мой МП, вступил, и в течение 8 лет ничего не делал. Потом он побывал на одном из мероприятий, а я его “мотивировал” ну ты и дистрибьютор, и зачем мне такие? Но я продолжал кормить его книгами и кассетами и позвал на WES. Он говорит: нет! О’кей, а если я предложу, бесплатные билеты? Нет!! 2 бесплатных билета - нет? Тогда 2 бесплатных билета и гостиницу - соглашаются. (Я не говорю тебе делать то же, просто у нас с Дидре была цель, и мы инвестировали в бизнес все, что могли. У нее не было роскошных нарядов и у меня только два ужасных костюма, но мы старались!) Этот человек приехал на уикенд, а потом, благодаря ему, у нас появилась двенадцатая ветка на двойного Диаманта!

Это так скучно, да? Так утомительно, что тебе придется показывать столько МП? Ну-ка, встаньте все, кто еще не 21%! Это просто ужасно, не так ли? Примите решение сами, когда, наконец, вы будете 21.

Мне говорят - как много МП это так тяжело, так, больно ой-ой! Даю средство против этого: проводи 15 МП в месяц, пока тебе не станет больно, а потом что? Переходи на 30 МП!!! Это уже агония! 30 МП в месяц - это агония, сравнительно с 15, не так ли? Спокойно переходи на 15... 15 - это только больно, гораздо лучше, чем агония, правда? Вот что я тебе скажу: ты способен сделать намного больше, чем ты думаешь, гораздо больше!!!

Итак, пункт 1 - это фронт. Минимум 20.

СОЖАЛЕНИЕ № 2

Лучше использовать инструменты

Всякий лидер мне говорил: “О! Я бы хотел тогда, в начале, лучше использовать инструменты бизнеса! Не могу поверить, что был таким идиотом, пытаясь все делать вручную”.

Очень простой принцип. Я - строитель сети. Строитель сети! Строитель сети! Ты - строитель сети, это твоя профессия, (если ты выбираешь быть категорией А), у каждой профессии есть свои инструменты. У плотника, например, молоток, пила, рубанок и др.

Используй Network-21, силу твоей вышестоящей линии. Они помогут тебе спонсировать! Не то считается результатом и достиже-

нием, что ты сделал, а то, что хорошо сдублировалось! Если действуюешь только ты, значит ты - не действуюешь! Дублирование - вот в чем все дело! Я не говорю о том, чтобы ты слушал кассеты (хотя, возможно, это неплохая идея...), а о том, чтобы использовать их! Использовать!!!

Пойми власть и силу инструментов. Это мероприятия - с чего все начинается. Это - основополагающее, краеугольный камень! Люди, которые не посещают все семинары, терпят крах! Повторю: люди, которые не посещают все семинары, терпят крах! Это не мое субъективное мнение, это жизнь, пойми! Что сперва продать вступающему если у него не хватает денег и на начальный набор кассет, и на пакет документов? Задумайся. Скажи себе - этот человек не станет успешным, если я его не повезу на уикенд! Ну, и если половина твоей группы посреди семинара встанет и уйдет, то что? Если всем твоим людям все всегда нравится на встречах, то ты просто возить таких, кто любит встречи и всякие тусовки. Но если у тебя кто-то ушел, а ты остался, я говорю тебе - прекрасно, ты победитель!!!

Тебе нужно привезти новых на семинар. Даже нелепо обсуждать для чего. Нужно, необходимо!!!

Давлю ли я когда-нибудь на человека? Да! Зачастую нужно уметь надавить на него для его же блага. Итак, ты пригласил человека на прошлой неделе, а денег у него только на что-то одно. Если он не купит билет на WES, то останется дома смотреть футбол по телевизору. Ты со сцены сотни раз слышал: "О! Этот семинар изменил мою жизнь!" А ты слышал: "О! Эта спортивная передача изменила мне жизнь?" Да, у человека будет на руках его профессиональный сертификат, ну, а сертификат плотнику много пользы принесет без инструментов, знаний, навыков? Что для него важнее на этом краткосрочном периоде, подпись во вступительных документах, или кассеты, семинар, чтобы он мог уже как-то ориентироваться, двигаться вперед? Это абсолютно вопрос отношения и мечты. Если ты хочешь стать 21%, то ты и на партнера смотришь иначе! Он уже 27% в твоих глазах, а не сопливый 3%.

Легко ли привести людей на семинар? Нет! Но мы стараемся, и снова, и снова! Ты слышал случай, когда одну пару тянули 8 лет, а потом они стали 12-ой ногой для двойного ДИАМАНТА?! Никогда не относись к людям, не поехал на семинар - тьфу на тебя! Эй, ну-ка, следующий! Старайся, потому что эти люди приведут тебя к другим людям!

Что делать, если люди не едут на семинар? Привези семинар к ним!!! Если он не пришел на семинар, то семинар приедет к нему!

Каждый в этом зале, включая меня, не использует кассеты достаточно хорошо! Это же невероятный инструмент! Мы с Дидре были 3%, один человек на ПМ говорит: «Это похоже на Amway». А она была так взвинчена: «Заткнись, дай мне закончить!» А он в конце:

“Ну, я же говорил - Amway, так и есть - Amway!!!” И хлопнул дверью. На этом этапе мы учились, как пользоваться инструментами эффективно.

Такой пример: ты выбираешь подходящее расстояние, в руке держишь кассету в пластиковом футляре, таком, с острыми углами, и говоришь: “Послушайте кассету!” И резко протягиваешь ее, целясь человеку в глаз. Фанк!.. Он видит, что кассета летит в глаз, его мозг говорит: я сейчас потеряю глаз... И происходит такая рефлекторная реакция, он хватается кассету рукой. Готово! Ты говоришь: “Замечательно, что Вы решили послушать ее, через пару дней увидимся, пока!” Этот способ работает на 100%! Гарантированно! Я еще ни в один глаз не промазал!

Через пару дней ты заходишь к нему, радостный, стучишь в дверь, он выходит, тоже радостный, пока не понял: “У!.. Это снова этот амвеевец! А ты восклицаешь: “Я тут проезжал мимо, думая о Вас, что Вы прослушали ту кассету, послушайте-ка еще вот эту!” И ты ее снова так же - бах! Он снова хватает: “А можно мне вернуть другую?” “Ой, другую еще, сейчас?”, - ворчит он и озирается по квартире, где она? С ней забавлялись дети! Он тебе приносит такую, знаешь, обслюнявленную, пленка свисает, сбоку к ней примотан ребенок. “Возьмите...” «Спасибо», - говоришь. «Всего хорошего! Пока!” Через день снова приходишь: “Не хотите ли прослушать еще эту?” Дай ему кассету, он должен ее послушать.

Однажды я спросил у одного своего директа: “Почему ты все-таки вступил после стольких месяцев отказов?” Он ответил: “У меня в семье все были такими скучными, все родственники, друзья, коллеги по работе были скучными, а ты всегда был таким взволнованным, радостным с этим своим тупым бизнесом!..”

Боже мой! Наистраннейшие причины! Ты рассказываешь, как стать богатым: дом, автомобиль, свобода, а он просто верит тебе, хочет общаться, до конца жизни хочет быть рядом... Так что будь всегда воодушевлен!

Итак, этот человек брал у меня кассеты таким образом 5 месяцев... 5 месяцев! Я заходил к нему регулярно, давал по очереди 3-4 те же кассеты (какая разница он их все равно не слушал). А через 5 месяцев он пришел на открытый МП, потом спонсировал одного влиятельного человека в индустрии звукозаписи, тот - одну леди, которая через день вышла. Но! Он увидел, что работа стоящая, научился приглашать, в торговом центре пригласил работника закусочной, который когда-то уже был в Amway, и у него ничего не получалось, О'кей, ты просто познакомь нас со своими друзьями! Он заспонсировал 17 человек за 3 недели!

17 человек за 3 недели! был в Amway, и ничего не получалось, да? Один из 17 был 19-летний парень, к которому на МП никто не захотел прийти, и мы показали МП его отцу. Отец берет телефон:

“Что значит, ты не хочешь? Тебе нужно прийти!” Отец и дальше делал всю работу. Пригласил друга своего сына тот ничего не хочет, он работает продавцом в магазине. Продает ковры. Хорошо. Мы сказали: “Возьми эту пачку бизнес-карточек и каждому клиенту давай, говоря: “Позвони этим людям, если хочешь узнать что-нибудь о том, как делать деньги”. И мы потом посреди ночи получали звонки: “Але, у вас есть работа?” “Нет-нет, дело в другом!” Это было что-то!.. Но, в итоге, мы нашли одну медсестру, она поехала на семинар, и потом один из ее глубины поехал в Венгрию за три недели до открытия и стал потом Диамантом за 18 месяцев!!!

5 месяцев!!! 5 месяцев я давал кассеты этому человеку. Просто безгранично то, что ты можешь натворить с кассетами! Кассеты - это мероприятия! Эй! Проснись! Проснись! Кассеты идут в каждый дом через тебя! Кассеты по всему миру!!! Кассеты везде!!! Эй! Эй! Эй!

Я все раньше думал, что кассеты мне стоят денег, но они мне заработали деньги! Они мне принесли деньги! Ты можешь быть одновременно только в одном месте, кассеты же могут воздействовать на людей всюду и везде! Они работают на тебя когда ты спишь! Это так мощно, если ты понимаешь, как инструменту дубликации - кассетам цены нет!!! Это первый шаг - научись работать с кассетами. Это твой инструмент. Как молоток у плотника. “А я обойдусь без кассет!” Нет! Это твой инструмент! Моя точка зрения : каждый успешный плотник имеет инструмент. Если ты хочешь забить гвоздь, то берешь молоток. “Мне не обязательно, я могу пользоваться рукой!” Ты пробовал когда-нибудь забить гвоздь только с помощью руки? Теоретически ты можешь, но это - пытка, все вокруг в крови и на это уйдет уйма времени! Так же будет твой бизнес без инструментов: мучительно, кровяно, и за 100 лет ты не увидишь ни единого доллара!

Объясняй своим вступающим, что такое для них кассеты, книги, семинары. Они же понятия не имеют об этом, ты объясни!

У меня спрашивают иногда, что я говорю, если вступающий покупает стартовый набор документов, и, узнав, сколько стоят кассеты, говорит, что у него так много нет сразу. Я не отвечаю на такие вопросы. Это равносильно тому, когда спрашивают: “А что говорить, если меня по телефону спросят: “Это Amway?” Лучше вернись на пару шагов назад, вспомни что значит правильное приглашение, тесные отношения с человеком.

Это все вопрос отношения к делу. Если ты беспокоишься об успехе, ты не допустишь, проблем, и тебе не придется их решать.

Фокусируешься! Кто-нибудь в зале слышал про Маршала Артса? Он побил мировой рекорд по количеству уложенных кирпичей в кладку за час. Он кладет 500 кирпичей в минуту. Знаете, что он говорит? “Я не фокусируюсь на отдельном кирпиче, который я могу разбить, я фокусируюсь на процессе”. Точно так и ты! Ты не стараешься

заполучить вступившего, ты строишь сеть.

Послушай внимательно! Большинство пытается делать этот бизнес традиционным способом: ты создаешь маленькую группу и хочешь быть в ней боссом, один из группы у тебя любимчик. У тебя офис, и ты сидишь там 16 часов в день со своим Amway-бизнесом. Ты - эксперт:

- Да, следующий! В чем проблема?
- Ну, приглашение... я бы хотел знать..
- Ты пришел по адресу, садись, записывай! На-на-на, следующий!
- О!.. Глубина... Можно мне...
- Еще бы!

И ты как эксперт. Ну, что это такое? Однажды был случай. Лидер небольшой группы говорил: "Вот, на семинаре лектор (он думал, что мы - лекторы) говорил такие вещи, а я не ожидал такого, поэтому после я собрал группу объяснить, что он имел в виду..." Это традиционное понимание лидерства.

Проснись!!! Дубликация! Вот в чем все дело! Очень легко попасть в ловушку и не заметить этого. Лучше не иметь 10 человек хорошо проинформированных тобой, но иметь 100 человек на плохом BBS. Приведи 100 человек на плохой BBS, и твой бизнес пойдет быстрее. И знаете, не обращайтесь с кассетами вот так - "На, слушай". Нет, ты открой кейс, посмотри на них с восторгом, выбери одну: "Вот это тебе понравится. Пусть некоторые люди не любят, когда на кассете слышен рев аудитории в зале или выступающий говорит быстрее, чем бурундучок из мультика, но ты знаешь - этот человек зарабатывает за один день гораздо больше, чем твой босс за год. Ты подумай, и мы посмотрим, что сможешь понять из этой кассеты".

СОЖАЛЕНИЕ №3

Консультация.

Мне говорили: "О! Я бы хотел консультироваться лучше и более часто". Когда я начал бизнес, меня бесила мысль, что кто-то будет зарабатывать деньги на мне. Это почти что остановило меня тогда. Хорошо, что мой спонсор помог мне разобраться во всем, а ты хочешь стать Диамантом. Хорошо. Тогда двигайся в этом направлении очень быстро! Даже если ты двигаешься в неправильном направлении, ты узнаешь это быстрее. Консультируйся чаще. Что такое консультации? "Вот где я нахожусь сейчас, вот куда я хочу прийти, скажите, что я должен сделать? Я думаю, что я это должен сделать, вы мне скажите, что я должен делать". Это консультация. А не то, когда ты сидишь у спонсора и ждешь, что он нажмет в тебе какую-то волшебную кнопку, и ты начнешь хотеть стать Бриллиантом после этого. Спонсор не несет ответственности за твои желания и мечты, за твой успех. Залог твоего успеха - это ты!

Спонсор дает тебе перспективу, он ведет тебя за собой, показывает тебе возможности. А возможности в сетевом маркетинге невероятно огромны! Итак, эти три вещи решают многое. Фронт, инструменты, консультации. Выбор за тобой, сделаешь ли ты из этого какие-то выводы. Хочешь ли ты в будущем иметь эти три сожаления, это чувство досады? Твой бизнес будет развиваться по точно таким же законам, что и мой, я хочу сказать, что консультации - это атитюд, фронт - это атитюд, все это - атитюд. Какова твоя цель, о чем ты мечтаешь, на что ты претендуешь? Это решает все! Я знаю, ты слышал много раз со сцены и на кассетах мечты Бриллиантов, их чувства. Я знаю. Ты - то же самое. Мне говорят: "О! Мне понравилось, как Вы сказали, что Вы хотели стать кем-то в жизни, стать человеком!" Я знаю, ты такой же. Тебе понравится жизнь Диаманта, тебе очень понравится иметь спортивную машину, особенно если заплатишь за нее наличными, вот так, шмяк пачкой денег об стол. Тебе понравится огромный собственный дом, как мой, у меня в доме туалет размером с ресторан, несколько Hi-Fi систем, так, что можно слушать кассеты везде, даже в душе. 30000\$ за стереосистему, а ты пользуешься только одной кнопкой: для кассеты.

Озираясь назад, я поражаюсь, насколько серьезно я продвинулся в жизни благодаря тем навыкам, которые мне дал этот бизнес. На один полет с детьми я потратил столько, сколько была моя зарплата инженера за полтора года. Что мне помогло добиться 21%, так это картина у меня в голове: я стою на сцене как новый 21 и кричу: "А-а-а-ах!" Я смотрел на эту картину, я переживал это чувство, и это мотивировало меня. Найди свою мечту. Я хотел, чтобы мои спонсоры гордились мной. Network-21 дал мне так много, что я хотел дать что-то ему. Джим Дорнен был для меня лучшим примером для подражания. Мы были ничто, абсолютный ноль вначале. Но мы имели мечту быть кем-то.

Я был третьим ребенком в семье, и когда что-нибудь у меня происходило (а происходило постоянно), кто-нибудь обязательно противно смеялся: "Хо-хо-хо. У Мича снова то и это". Я никогда не знал родителей. Я был маленьким, когда мы с братьями оказались в сиротском доме. И основное, что я помню из детства, это чувство одиночества и полного игнорирования. В основном за мной приглядывал мой старший брат. Ага! Ему 16, мне 8. Чему хорошему может научить шестнадцатилетний ребенка? Я тебе скажу - ничему! Я знал все об аморальном и незаконном, что только возможно.

Я просто всегда очень хотел быть кем-то. Нет ничего похожего на то, как быть Диамантом Network-21! Ничего лучшего, чем быть Диамантом Network-21! И что мне особенно нравится, что человек с самой слабой уверенностью, с самым большим разочарованием, с самым сереньким характером, элементарно может сделать свой бизнес.

Элементарно! Это возможно только в Amway. Нигде и никогда я такого больше не встречал. Я всегда говорил, что я - первый неудачник из всех, абсолютно каждый в этом зале может сделать больше и лучше, чем я - это я совершенно честно всегда чувствовал и думал. Я люблю окружающую среду, я бы никогда не бросил Amway, но добиться успеха... Позвольте, я расскажу вам историю.

Amway в Австралии был уже 15 лет, и уже было больше 20 Бриллиантов. Представь себе семинар, там эти 20 Бриллиантов, и я говорю: "Эй, ребята! Мы с женой уже больше года 6%, ну и мы, в общем, будем следующими двойными Бриллиантами в Австралии". Представьте себя на месте тех Бриллиантов. Кем я был? Розовые растянутые джинсы, длинный коричневый пиджак, все мужчины играют в Австралии в футбол, а я в шахматы, всегда в заднем ряду, и именно я буду следующим двойным.

Власть и сила этого бизнеса невероятны. Больше всего на свете я хочу передать тебе это чувство, как оно - быть Бриллиантом. Дом, часы Ролекс, машина - это хорошо, но больше всего на свете я хочу передать тебе это чувство. Я знаю, ты хочешь быть кем-то, чтобы твоя спонсорская линия знала, кто ты такой, ты хочешь отблагодарить их за ту веру, которую они вселили в тебя, за самоуважение, за мечты, которые они тебе дали. Просто впервые в жизни ты хочешь это сделать, просто хочешь, и все. Это чувство прекрасно, и я хочу передать его тебе. Однажды, сидя на краю бассейна, мы беседовали с Джимом Дорненом, читали, и вот тебе одна правдивая история из жизни Наполеона...

Однажды за ним гнались враги, и он забежал в магазин мехов, пытаясь спрятаться. И он кричал: "Где мне спрятаться? Спрячьте меня, быстро!" И хозяин лавки положил его под кучу мехов. Тут вбежали русские, долго все переворачивали, но так и не нашли. Через время Наполеон выбрался из-под мехов, можете представить себе, на волосок от смерти, весь мокрый от пота, в состоянии шока. А хозяин спрашивает его: "Скажи, что ты чувствовал, будучи так близко к смерти?"

В этот момент появились французские солдаты, и Наполеон вскричал: "Как ты смеешь у меня такое спрашивать?" Да ты знаешь, кто я? Как ты смеешь?! Ну-ка, выведите его вон, и расстреляйте".

Представляете? Этот человек спас ему жизнь!

Завязали глаза, развернули спиной к шеренге солдат, и бедняга слышит: "Заряжай! Целься!.." Сзади звук шагов... "Ну что, теперь ты знаешь это чувство?.."

Я хочу передать тебе несравненное чувство - быть Бриллиантом, больше, чем что-либо, мы хотим для тебя этого чувства.

Реши, что для тебя самое главное, найди свою цель, сфокусируйся на своей мечте, и двигайся вперед! Двигайся вперед быстро. Будь успешным! И будьте все Бриллиантами!!!

Спасибо!!!