

Боб Эндрюс.

На хорошие идеи реагируй без отлагательства!

Добрый вечер! Благодарю вас за сердечный прием. Для меня это очень большая честь, что сегодня вечером могу находиться здесь с вами. Я привез вам привет из Америки от ваших братьев и сестер, а также от своих спонсоров: от Джима и Ненси. Они самые лучшие спонсоры в мире. И эти самые лучшие спонсоры в мире находятся в вашем распоряжении. Большая честь для меня, что по приглашению великолепных руководителей сегодня вечером мы будем находиться здесь, а вам очень повезло, что именно они будут управлять этим. Они настоящие толковые люди, они всегда добиваются своего. У них такое большое сердце, как этот весь стадион. Любите их, они повезут вас туда, куда вы только пожелаете поехать. Я очень счастлив, что могу находиться здесь в вашем обществе и имею возможность видеть нового партнера с уровнем Бриллианта - Тома. Он является моим первым переводчиком уровня Бриллианта. Я считаю, что мы вместе с ним составляем хорошую команду.

Прошу прощения за то, что не говорю на вашем языке, но, честно говоря, помогу выразиться очень хорошо даже на своем языке. Так что сегодня вечером мы будем общаться с вами не умом, а сердцем. Голова ведет нас туда, куда мы хотим "пойти, но если мы объединим наши сердца, то придем туда, куда хотим прийти. Самое лучшее предприятие в мире в вашем распоряжении.

Я думаю, это очень серьезно, и я потратил на это всю свою жизнь. Если была бы лучшая возможность, то, наверняка, я бы воспользовался ею. Если бы существовало лучшее дело, то я, наверняка, занимался бы им. В течение последних 20 лет мне было предложено несколько тысяч таких возможностей. Но я всегда отвечал: "Нет", я занимаюсь иным. И благодаря этой приверженности моя жена, семья и я живем на таком уровне, что другие люди не могут себе даже представить.

Мы вступили в это дело не для того, чтобы стать миллионерами, не для того, чтобы объездить весь мир вместе. Мы даже не мечтали, что будем на стадионе с несколькими тысячами людей. Мы искали только одно - человека, который верит в дело, человека - за которым можно пойти.

И так, по-одному, нам удалось найти людей, которые привержены своему делу. У нас есть несколько тысяч и даже сотни тысяч таких людей. Ваш успех и ваша свобода решаются не в таких огромных помещениях. Вы должны добиться успеха у людей на квартирах. Не сегодня, так завтра вечером. Не сегодня, так в понедельник вечером.

Вы должны принять решение, что приходите сюда не на праздник, а что приходите организовать бизнес.

Составьте план-маркетинга и поделитесь им с другими. Мы

должны сотрудничать не умом, а сердцем. Есть такие люди, которые заслуживают такую возможность? Я говорю, что да, есть такие. Есть такие люди, которые хотят добиться уровня Бриллианта? Я говорю, что да, есть такие. Хотите добиться уровня Бриллианта? Так поступайте так, как поступает Бриллиант. Ведите себя так, как ведет себя Бриллиант. Внешностью выглядите так, как выглядит Бриллиант. И тогда вы становитесь Бриллиантом. От этого зависит ваш бизнес.

Частный бизнес довольно жестокое занятие. К вершине из 100 дойдет только 1-2 человека, потому что большинство предприятий находится внизу, но не вверху. Но не так в нашем деле. Даже Микки Маус может добиться уровня Бриллианта, если будет действовать соответствующим образом. Вы должны просто действовать соответствующим образом. Давайте расскажу вам, как это случилось с нами.

Было только единственное направление. Я никогда не мечтал заниматься бизнесом AMWAY. Несколько лет учился в университете. У меня был музыкальный ансамбль, я играл на гитаре. У меня были длинные волосы. Здорово я изменился, не правда ли? Однажды вечером я играл на сцене и взглянул на публику. В первом ряду заметил самую прекрасную девушку, которую когда-либо видел. Дога-дываетесь, кто это был? Это была Тэрри. В этот вечер я сразу влюбился в нее. Есть тут такие, которые были уже влюблены? Какое это было чувство! Вы улыбаетесь, когда вспоминаете, правда? Со мной произошло что-то невероятное, когда я посмотрел на нее. Я обещал ей, что если она выйдет за меня замуж, то подарю ей такие бриллианты, какие она никогда не имела. И она согласилась. Если она согласится выйти за меня, тогда в один прекрасный день я ей построю дворец. Я сказал, что если она выйдет за меня, то мы объедем весь мир. Она попросила меня встретиться с ее отцом. Это было неприятно. Он спросил, как ты думаешь ее содержать? Как ты думаешь заботиться о ней? Я ответил, что буду работать учителем в школе. Кроме того, у меня есть ансамбль, в котором я играю на гитаре. А он ответил на это, что ты никогда не сможешь беречь ее так, как я.

Я пришел к вам сюда сегодня вечером, чтобы сказать вам, что ее отец ошибся, ошибся, ошибся! Позвольте задать вам один вопрос: господин, а как ваш свекр? Он оказался прав или нет? Мужчины, которые находятся здесь, скажите, где вы собираетесь построить замок, как собираетесь повезти жену в кругосветное путешествие? Когда вы будете с ней кататься на лыжах или разгуливать по набережной моря? А дамы, скажите, когда вы будете совершать покупки в самых крупных магазинах мира? Мой свекр сказал, что я должен беречь свою жену. Хата я отвечаю ему, что он не прав, но в душе волновался. С вами уже случилось такое, когда чувствовали внутреннее беспокойство после того, как вам говорили, что вы не правы? А в моем сердце сидел страх. Что будет, если она выйдет за

меня замуж только потому, что влюблена, а я не смогу реализовать себя? Она будет огорчена, но будет жить со мной, потому что любит меня.

Однажды вечером мы сидели за столом на кухне у моей матери, и в гостях был мой двоюродный брат. Так просто сидели, разговаривали о материальных делах, как можно заработать много денег. Не знаю, дома вы тоже, наверное, разговариваете о материальных делах, о том, как нужно зарабатывать больше денег? Многие говорят, что да. И тогда он сказал, что вы должны вступить в AMWAY. Я не знал его мыслей, но уверен, что он никогда не будет вступать в AMWAY. Я хочу сказать спасибо за то, что я сейчас состою в AMWAY. Во мне произошли большие изменения. На следующий день я взял телефон. В телефонной книжке я нашел телефон AMWAY и позвонил ему. Я сказал ему, что я вступаю. И мы отправились в путь.

Может быть, вам это слышится так, как будто с этим началось победоносное шествие? Но это не так. Мы тронулись очень медленно. У нас не было никаких систем. Джим и Мерелин жили в Калифорнии, я - во Флориде. Между нами было много километров, и мы экспериментировали. А это очень опасная вещь. Несмотря на то, что понятия не имели в отношении того, что мы делаем, кое-какие успехи мы уже имели. Через два года мы стали непосредственными распространителями. Но это не очень быстрое развитие. Через 2 года, то есть когда уже прошло 4 года, мы достигли уже Рубинового уровня. За четыре года достичь уровня Рубина - это мировой рекорд! Еще через два года, то есть уже прошло шесть лет, мы завоевали степень Жемчуга. Спустя 18 месяцев мы уже были Коронованными Послами. Что мы сделали за эти 18 месяцев? Но не в этом вопрос.

Суть заключается в том, что за эти шесть лет мы ничего не сделали. Мы остались в этом бизнесе потому, что мы поставили перед собой цель и увидели будущее, к которому стремились. Я не хотел быть всю свою жизнь бедным человеком. Мы в Америке говорим, что худшее, что может стать с человеком, это нищета. Хотя бедные тоже могут кое-как существовать, если перед ними нет никакой возможности выбора.

Но если есть выбор, то надо выбирать благополучие. Я был бедным, теперь - я богат. Я скажу вам, что так лучше.

С нами случилась следующая история. Мы уже добились степени Жемчуга, а потом, согласно нашей квалификации, AMWAY уплатила нам за поездку. В этой поездке мы познакомились с семейной парой. Это были наши вышестоящие Джим и Нэнси. Я остался с ними говорить и сказал, что по-настоящему хочу этот бизнес. Он спросил, буду ли я работать, упорно. Я ответил, что да, буду работать упорно. Он спросил, согласен ли я выучить кое-какие вещи. Я сказал, что да. Он спросил, буду ли я работать по нашей системе. Я спросил, что мне

нужно сделать? Я все выполню. Через месяц мы стали Коронованными Послами. Не потому, что мы были молодцами, а потому, что настроили себя быть великими. Не потому, что придумали какой-то метод, а потому, что присоединились к людям, которые знают метод. И этим объясняется, почему тут собралось несколько тысяч людей. Потому, что вы объединились.

Никто не может опровергнуть концепции, когда она демонстрируется в объединении. Разве сегодня вечером кто-то из этого зала может сказать, что это дело не функционирует? Тут куча доказательств. Никто вам не скажет, что нельзя добиться уровня Бриллианта, когда есть такие доказательства. И посмотрите только на Ганса и на Еву. Они уже двойные Бриллианты. И посмотрите - NETWORK-21 по всему свету. Флаг NETWORK-21 объявляет всему свету: успех, успех, успех! Если придерживаться этой системы, то ваш успех неизбежен. Система не только иногда функционирует хорошо, а всегда, каждый раз. Она будет функционировать и для вас. Но есть небольшая разница - это нетрадиционный бизнес. Именно поэтому у некоторых могут возникнуть проблемы. Это не так можно представить, как, например, можно собрать машину. Злой человек тоже может собрать машину, и она будет работать, если она будет собрана правильно. Но наш бизнес отличается от другого тем, что мы его строим из людей. И тут представляется большая разница, что важнее: построить бизнес до уровня Бриллианта или создать человека до уровня Бриллианта.

Несколько минут назад мы видели бизнесмена с уровнем Бриллианта, Но прежде чем построить бизнес уровня Бриллианта, нужно организовать шесть партнеров с уровнем Бриллианта. И поэтому говорил вам Том про книги, кассеты и семинары. И тут перед всеми хочу подтвердить, что он абсолютно прав. Мы употребляем этот метод во всем мире. Распространяем книги, кассеты, проводим семинары, а потом уже можно зарабатывать баллы. Люди присоединяются к нашей машине, верят в нее, и бизнес начинает функционировать. Мы должны построить человека - Бриллианта, чтобы построить Бриллиантовый бизнес. И мы с Тери взяли за это. Я люблю эти кассеты. Их можно слушать. Люди говорили, что Боб слушает столько кассет, что если нажать на его пуп, то слова сразу выливаются из него, как из бочки. Все больше кассет в Венгрии. Слушайте, слушайте, слушайте и учитесь.

Слушать нужно не только для того, чтобы учиться, но и для того, чтобы можно было поделиться информацией с другими. Я полюбил кассеты, потому что не любил читать и читал медленно. Меня интересует: пусть поднимут руки те, кто медленно читает. Поздравляю, вы будете Коронованными Послами. Потому, что я читал медленно и сказал себе: я не буду читать. Если вы будете заниматься всегда только тем, что любите, то вам гарантирован провал. Наоборот,

вы должны с радостью сделать те дела, от которых вы стараетесь убежать. Эти книги нужно читать потихоньку, листая страницу за страницей. Так, по листам изменилась и моя жизнь. Я искал себя в этих книгах. Были такие дни, когда мне понадобилось 5 минут, чтобы прочитать одну страницу, а затем плакать 10 минут, потому что изменения даются очень нелегко.

Изменения необходимы. Без изменений вы не станете таким человеком, каким хотите стать. Теперь вы думаете, что вас сюда позвали для того, чтобы изменить вас? Ничего подобного. Мне все равно - изменитесь вы или нет. У меня и так будет прекрасная жизнь. Моя семья и так будет путешествовать вокруг света. Это изменение важно каждому отдельному человеку. Никто никогда не станет Бриллиантом без желания стать Бриллиантом.

Были такие вечера, когда я ехал поздно домой и крепко держал руль в руках. Это было около 2-х, 3-х часов ночи, и ветер продувал через открытые окна автомобиля. А кассеты играли с полной громкостью. Чтобы доехать до дома, мне оставалось еще два часа езды. Когда я уезжал из дома, Терри мне сказала: “Боб, делай это дело до конца, мы будем Бриллиантами, у тебя большие способности, ты можешь стать Бриллиантом”. И все так говорили, что я могу стать Бриллиантом. От этого я был внутренне очень взволнован. И поздно вечером, когда я оставался один - я плакал. И от злости я орал в машине. Могу ли я когда-нибудь стать Бриллиантом? Почему так все уверены во мне? И почему только я сам не могу верить в себя? Я плакал. Вы уже плакали когда-нибудь?

Я настолько хотел быть Бриллиантом, что чувствовал вкус этого. Я пришел сюда не для того, чтобы изменить вас, а для того, чтобы сказать вам: вы являетесь сейчас кем-то, и вы можете стать тем, кем хотите, и зависит это только от вашего единственного решения.

Когда я прочел книгу, где автор пишет, что, когда начинают поступать деньги, их столько много, что человек даже забывает о том, какое было чувство, когда не было денег. Он сказал, что человек может себе представить, во что может поверить, то этого он может и достичь, если работать только в этом направлении. Такая возможность есть и у вас. Мне совершенно все равно - кто ты такой и откуда пришел. Все это зависит от того, согласны ли вы действовать соответствующим образом. Как это может быть, что ваши руководители за 1-2 года стали Бриллиантами, когда некоторым из вас понадобится на это 3-5 лет, а некоторым и 10 лет. Это связано с теми изменениями, которые вы должны пережить. Некоторым понадобилось много времени, чтобы стать Бриллиантами.

Теперь спросите меня: стоило ли? Стоило. Есть ли у вас цель, ради которой вы согласны сделать все, что угодно? Если есть, то с помощью Ганса, Евы, Томаса и Энико вы сделаете все. Я только сейчас начинаю знакомиться с этими людьми, которые сумели достигнуть

уровня Рубина, Жемчуга, и скажу, что в вашей организации имеются хорошие руководители. Если смотреть в перспективу и вложить свой труд, то нет ничего невозможного, чего мы не смогли бы добиться.

Есть два вопроса, которые ждут ответа:

Первый: “Могу ли я это сделать?”

Второй: “Стоит ли сделать?”

Ответ на первый вопрос: “Могу ли я сделать?” “Да, можег”. Ана второй вопрос: “Стоит ли?”, - на этот вопрос вы можете ответить только сами.

В Америке мы учили ту же систему, которую вы изучаете тут. Она оправдала себя во всем мире. Я думаю, что нужно написать список. Знаете ли вы, что такое список и как понимать план-маркетинга? Раньше мне тяжелее всего было набрать номер телефона и говорить по телефону. До сих пор не очень люблю. Однако я пришел к выводу, что если я этого не сделаю, то останусь бедным. Очень нехорошая перспектива.

Давайте я расскажу вам о своем первом телефонном разговоре. Я усовершенствовал свои знания и знаю, что многие люди тоже хотят учиться. Вы только учитесь. В один прекрасный день я прочел книгу Дэвида Хогана “Волшебство мышления”. Это очень хорошая книга. Здесь в

Венгрии не продается, но скоро можно будет приобрести и здесь. В этой книге он пишет, что надо реагировать на хорошие идеи без отлагательства. Я подошел к телефону, поднял трубку, руки у меня тряслись вот так я разбил свою губу трубкой. Я позвонил другу. Я спросил: “Эдди, чем ты занят?” Он ответил: “Тем, чем занимаются все остальные мои друзья каждый вечер”. “Я хотел бы поговорить с тобой о бизнесе”, - сказал я. Он сказал: “Конечно, нет проблем”. Я составил список, а потом написал приглашения тем, кому хотел показать план-маркетинга. Поднимите руки те, кто уже показывает самостоятельно план-маркетинга. Очень хорошо, спасибо. И тогда я пошел к нему и показал план-маркетинга. У меня был хорошо разработанный план, который был рассчитан на 40 минут. Если бы меня разбудили по середине ночи, я смог бы рассказать план-маркетинга на 40 минут спереди назад и сзади наперед. Я помнил этот план наизусть, я вы зубрил этот план. Я постучал в дверь Эдди. Он забыл выключить свой телевизор. Сел к столу и я показал ему план-маркетинга. Я посмотрел на часы. Все это длилось 10 минут. Понятия не имею, о чем я говорил. Я знал только одно, что был смертельно напуган. Когда я дошел до конца, Эдди сказал, что еще подумает. Я решил, что он хочет позвонить своей маме, чтобы одолжить денег.

Я пошел к его соседу. Постучал в дверь. Дверь открылась. Он ничего не делал, смотрел телевизор. Я показал ему план. Он сказал, что хочет вступить в это дело. Я пошел к своей машине и вынул из

нее пакет для вступающего. У меня вообще не было никакого конкретного метода, был просто энтузиазм. Я забыл лист заявки, возвратился в квартиру Эдди, и сказал, что я только проконсультируюсь с Джимом. Он будет выступать в качестве спонсора. Так что вступай в это дело пораньше. Он сказал: “Да”.

Я знаю, что вы имели большие успехи в спонсировании. Раньше это не так было в Америке. Мой спонсор сказал, собери своих людей у себя на квартире. В один прекрасный вечер я собрал у себя на квартире 8 пар (мужей и жен). Все слушали и молчали, а потом сказали: “Спасибо, нам это не надо”. Через два дня опять пришли 7 пар. Отказались все до одного. Однако это критика не в сторону бизнеса, а в сторону моих друзей. В течение 2-х лет из этих 15 пар 10 возвратились ко мне и вступили в дело. Многие люди, которым сегодня, если рассказать про это дело, не готовы в данный момент, во в один прекрасный день они будут готовы.

Я стал спонсором тех двух человек. Но у меня пропало настроение. Вокруг себя я видел много перспективных коллег, но у меня успеха не было. Вот так работает мозг человека. Ваши собственные мысли могут

стать собственными врагами. Поэтому ориентируйте мысли не на то, что у вас есть, а вперед, на конкретные цели. И после этого, сколько бы я раз ни получал отрицательный ответ, или кто-то сказал, посмотрим попозже, или кто-то сказал: “Да, я уже слышал об этом”, я вспоминал, что и Тэрри сказала, разгуливая по берегу моря: “В один прекрасный день придет время, когда ты сможешь купить себе все, что угодно”. И после этого, как я стал спонсором этих двух людей, в течение первого года мы организовали 75 человек.

В то время не была введена такая отличная система, которая имеется сегодня. Мы ходили к людям домой, и сидели там до тех пор, пока они не соглашались. Иногда это случалось очень поздно вечером. Я смотрел на своего друга, который сидел напротив стола и спросил у него: “У тебя есть энтузиазм?” Он стал зевать и спросил: “Сколько стоит пакет?” Я сказал ему: “35 долларов”. Он, опять зевая, повернулся к жене и сказал: “Дорогая, принеси мне чековую книжку”. Они подписали чек и купили пакет. Купили только пакет для начинающих. На следующий день я позвонил к нему по телефону и спросил: “Ну как с энтузиазмом, понравилось вам это дело?” А он спросил: “Кто это там говорит?” И люди стали избегать нас.

Так что вначале в нашей группе была очень большая миграция. Это было до тех пор, пока мы не получили образование и не научились, как нужно обращаться с людьми. Пока не научились говорить людям, чтобы они без труда не ожидали больших успехов. Если сосредоточить свое внимание на работе, то будет и результат, успехов будет все больше и больше. В один прекрасный день ко мне подошел мой товарищ и сказал: “Скажи мне, что я должен сделать, и я сделаю”.

Когда это произойдет, вы научитесь, как можно удваивать свой бизнес. И тогда у нас появятся непосредственные распространители. Когда мы достигая квалификации двойного Бриллианта, то за месяц появилось 50 новых агентов, показывающих результат на 21%. И тогда AMWAY начал международный бизнес.

И тогда я подумал, ведь у меня нет никаких знакомых за границей. Но когда начинается международный бизнес, то кто-то из ваших знакомых будет иметь знакомых в другой стране. И в один прекрасный день вы будете с улыбкой вспоминать, что говорили, что никого не знаете за границей. Если ваша организация насчитывает несколько тысяч человек, то у вас есть возможность поехать в любую страну. Мы провели немного времени с Ричардом, пошли куда-то вместе поужинать. И я рассказал ему, что уезжаю в Венгрию, чтобы провести немного времени с Гансом. Он лично передал привет Гансу и Еве. И сказал мне, что он гордится тем, что вы сделали в Венгрии с помощью .NETWORK-21. Несколько дней тому назад мне удалось поговорить с Джимом Дорианом. Он сказал, что приезжает в Венгрию, и когда Джим приедет в Венгрию, мы устроим такой большой праздник, такую шумиху, какую они никогда не видели, так как Джим и Нэнси являются самыми лучшими руководителями всего человечества. Но я хотел бы поделиться с вами следующими вопросами. Мы видим перед собой самые большие цели, которые есть в бизнесе. Вы уже сейчас, имеете потрясающие успехи, но это только начало. Вы должны думать только о том, что вы будете делать когда наступит тот день, когда у вас будет такая большая группа, когда вы вообще не будете считать деньги, потому что у вас их будет столько, что у вас не будет возможности все их потратить.

Обращайтесь своей душой к жизни людей, и вы измените жизнь других людей. Тзрри и я ждем, чтобы вы приехали к нам в Америку, чтобы пообщаться с членами нашей группы. Мы будем вспоминать те времена, когда вы только мечтали об этом. Приветствуем вас в кругу NETWORK-21, там, где эти мечты осуществляются.

Пусть Бог благословит вас!

Самара, 2000

Золтан Хелени. Отношение. Построение. Призвание.

Вэтом бизнесе *ты* можешь обмануть только себя. Если ты будешь обманывать себя, ты постоянно будешь раздраженным и будешь чувствовать себя очень несчастным. Почему ты не обманываешь других? Потому, что они поймут. А если не поймут сейчас, поймут потом. Но ты же все равно знаешь! И это вопрос атитюда. Поэтому делай так, чтобы ты знал, что это хорошо, чтобы у тебя, в первую очередь, было честное отношение к самому себе. Не надо спонсору говорить, что я стану членом клуба руководителей, сделаю то и то, сказки рассказываешь. Пообещай себе то, что ты этого хочешь, потому что себя обманывать очень неприятно, это тебя постоянно будет раздражать. Ты всегда сможешь найти прекрасные объяснения: “Я потому-то не сделал, я поэтому не сделал. Это я не сделал, потому что у меня были проблемы с доставкой товара, это я не сделал, потому что у меня кто-то умер в семье”. Всегда можно найти объяснения. Хотя ты сам прекрасно знаешь, что это неправда, что ты это не сделал, потому что ты это не сделал.

И в этом бизнесе отношение очень многое значит, и любой должен уметь собой управлять, и мы поможем в этом. Мы не ожидаем от человека на следующий день совершенно какой-то другой жизни, чтобы он сразу умел собой управлять. Вот почему есть кассеты, вот почему есть семинары. Семинары нужны для того, чтобы дать такой сильный толчок, такую вот себе пощечину, а кассеты - это такое легонькое похлопывание. Вот поэтому мы говорим, что мы строим бизнес от семинара к семинару.

И вот сейчас ты должен определиться со своей целью на следующий семинар. Где бы ты ни был, ты должен определиться с целью на следующий семинар и работать над этим. И вот так оно начинается: ты поставил себе цель, и это значит, что ты решил, это значит, что ты там будешь. Вообще-то, будешь ты там или нет, - это глупый вопрос. Тем более глупый вопрос, если ты будешь там один. Сколько людей будет с тобой вместе на следующем семинаре?

Давай обдумаем вот этот нынешний семинар. Вот что ты думаешь: “Если бы ты каким-то образом привез на семинар еще пару человек, это было бы хорошо? Да? Конечно, 100%, потому что уже целая команда начинает работать на следующий семинар”. Поэтому не допусти эту же ошибку на следующий семинар. Нужно сделать так, чтобы нельзя было провести такой семинар в этом же зале, этот зал маленький будет для этого, потому что Изумруды решили, что каждый из них хочет наполнить такой зал, здесь есть пара Изумрудов, для которых такой зал уже маленьким будет. И помни мою историю! Помнишь, когда мне сказали: “Нет больше билетов!” Так что лучше застрахуйся вперед, купи себе билет на следующий семинар. Вот это тоже есть атитюд.

Давай теперь немножко поговорим о спонсоре. Кто такой спонсор, кого мы понимаем под словом спонсор. Вообще-то спонсор - это человек, который находится “над тобой” в этом бизнесе. Для меня понятие “спонсор” более широкое понятие. “Спонсор” - это все те люди, которые находятся “над тобой”, обычно это называют “верхняя линия”. И мне кажется, каждый из этих людей спонсор. И у каждого из нас есть один такой спонсор, о котором мы говорим: “Это мой спонсор!” Это человек, у которого очень много положительного, что нам нравится, который нам очень помогает, который нас ввел в самом начале, с которым можно было бы поговорить о всех проблемах. Потому что у каждого есть спонсор, и большой руководитель у каждого есть.

У меня точно так. У меня есть одна дама, которую я называю спонсором, она проводила для меня маркетинг-план, она очень умело ввела меня в бизнес, но я должен сказать тебе, что это не тот человек, кто находится непосредственно “над мной”. Между мной и ей еще несколько человек находилось, но, к сожалению, эти люди уже давно не продлили свое членство. Их нище не было в моей истории, кроме той женщины и моей родной старшей сестры, которая только считается моим непосредственным спонсором, она только была в этом бизнесе. Я стад Бриллиантом, а она не продлила членство, потому что считала, что этот бизнес не работает. Будь очень осторожен! Будь очень осторожен, как ты думаешь! Я очень жалею, потому что это моя родная сестра, но если это ее решение, то я уважаю ее решение. И тот человек, что “над ней” находился, тоже не продлил членство, и вот осталась та дама, которую я называю своим спонсором до сегодняшнего дня. В настоящий момент эта женщина тоже не активна, но, вообще-то, она по сей день помогает мне, я учусь у нее строить отношения между людьми.

У меня есть спонсор, который живет на другом конце земного шара, это 12 или 13 уровень “выше” меня. Я с ним впервые смог встретиться и поговорить, когда я уже был Изумрудом. Я спросил его: “Как я могу приблизиться к тебе?” Последовал очень простой ответ: “Будь лучше!” Так просто! Ты на глубине где-то, на каком-то уровне? “Над тобой” есть Директ, “над тобой” есть Изумруд? Ты хочешь приблизиться к нему или хочешь выше? Это делается не так, что ты приходишь на консультацию и говоришь: “Вот это я!” Будь лучше в этой линии, тебя заметят и подымут “наверх”, выставят на сцену, пригласят к себе. Но ты будь лучше! Вот тебе простой пример.

К тому, что я вчера сказал тебе: “Чувствуй себя хорошо!” я сегодня хотел бы добавить: “Будь лучше!” Это такой простой бизнес, не надо его усложнять. Не надо думать: “Кого-то любят, меня не любят, к кому-то лучше относятся, ко мне хуже, я сейчас на этого слонсора рассержусь, потом на того”. “Стань лучше!” - это так просто! Ты все конфликты свои сможешь победить таким вот образом. Обрати: ты

никого не смажешь поменять, только себя. Будь там, сделай работу, будь лучше, и ты будешь в фокусе! Ты сам меняйся, а не как некоторые своих спонсоров хотят поменять, это будет тяжело, так что ты меняйся. Стань лучше!

А теперь поговорим, для чего тебе нужен спонсор? Я сказал вам, что я от своего спонсора очень много идей получал, а ты, наверное, очень часто слышал, как говорят: “А мне мой спонсор больше не помогает”. Так вот, я тебе объясняю: никто, никогда, мне, у меня дома маркетинг-планов не доказывал. Никто и никогда! Мне мой спонсор первый раз показала маркетинг-план до половины, потому что я ей дальше не разрешил, и, начиная с этого момента, никто и никогда мне маркетинг-план не показывал, чтобы я смог свою фронт-линию отстраивать. Почему я вам это сейчас здесь рассказываю? Потому, что знаю, что среди вас есть такие люди, которые считают, что им спонсор должен, как минимум, десять маркетинг-планов провести. У меня тоже такие партнеры были, которые так считали и говорили: “Ты у этого прочитал три маркетинг-плана, а у меня только два”. Даже если твой спонсор у тебя случайно провел один маркетинг-план, поблагодари его, будь ему благодарен. Еще раз говорю тебе, и не забывай это никогда, что мне дома никто и никогда не провел ни одного маркетинг-плана. И та тоже это можешь сделать, это любой может сделать, это возможно!

Это не от спонсора будет зависеть, не от партнеров твоих будет зависеть, не от тех людей, которые у тебя в списке. Потому что мне тоже говорили: “Нет!” Я говорю людям: “Давай! Давай! Давай!” Мне говорят: “Нет! Нет! Нет!” Я их всех в большой “мешок” складываю. Потом кто-то говорит: “Да!”, потом из того большого “мешка” кто-то начинает выпазить. Шесть лет тому назад человек слышал маркетинг-план и только недавно вступил.

Это интересно происходит. Мы встречаемся: “Привет!” “Привет!” Он немного раздражен, он видит, как мы живем, а он до сих пор по уши в ... долгах. “Как у тебя дела?” “У меня хорошо” “А у меня не настолько.

Ты еще делаешь этот бизнес?” “Да, вообще-то” “И что, это еще идет?” “Да, вообще-то идет” И тогда задается большой вопрос, потому что шесть лет тому назад он сказал, что я баран, а теперь получается наоборот. “Пожалуйста, спонсируй меня в этот бизнес”, - так тебе никто не скажет. Он скажет: “Наверное, поздно, чтобы я начинал, правда?” А между строк нужно прочитать то, что я топыю что сказал. Ты знаешь, нельзя человека сразу задавить, он же должен чувствовать себя хорошо рядом с тобой. “Ты знаешь, это хороший вопрос. Мы можем, как-нибудь, сестя и поговорить об этом, потому что, мне кажется, мы бы смогаи с тобой хорошо сотрудничать”. Неважно, что прошло уже шесть лет, не важно, кто и что говорил и как было. Я беру свой рабочий блокнот, открываю: “В начале следующего месяца

я смогу найти полчаса для тебя. Я сейчас очень занят, я не имею времени заниматься с теми, кто не уверен, не знает, но я по твоим глазам вижу, что ты это сможешь сделать”. И ему в глаза гляну, вот так. И он, уже как маленькая собачка, смотрит тебе в глаза. “Так когда, в начале следующего месяца мы бы смогаи сесть и поговорить?” “Как только у меня появится время, я тебе перезвоню”. И даже если я буду спать до начала следующего месяца, я ему позвоню только тогда, когда договорились. То есть вопрос отношения очень важен.

Теперь давай вернемся к спонсорам. Какова главная задача спонсора? Это тоже такой вопрос, о котором можно очень много говорить. Важно, что бы он помогал, важно, чтобы проводил маркетинг-план, но самое важное, что бы он просто был, как третье лицо. И мой спонсор не ездил ко мне работать, но я постоянно держал его у себя. Если меня кто-то спрашивал что-то, я всегда говорил: “Это хороший вопрос, я спрошу у своего спонсора”. Я никогда не говорил: “О! Я это знаю, я тебе сейчас покажу, как это делается”. Хотя у меня на то время был уже довольно большой бизнес. Я сейчас объясню, почему я так делал. Если бы сказал ему. “Я это знаю”, а это бизнес копирования, он завтра же сделает то же самое. Каждый будет высказывать свое мнение. Допустим, он 3%-ый и он спонсирует кого-то. “Что ты переживаешь, я тебе сейчас все объясню”. А кандидат старше его или положением выше, эго у него большое, и он думает себе: “Кто ты такой вообще, чтобы мне объяснять. Ты “ноль”, я два “ноля”, какая разница?” Так получается, правда? А если бы он с самого начала услышал: “Это хороший вопрос, это надо обсудить. Ты знаешь» я спрошу своего спонсора, я спрошу, и мы завтра об этом поговорим”. И неважно, спрошу я своего спонсора или нет, главное, чтобы он в это верил. Завтра я ему скажу: “Мой спонсор мне посоветовал, а я его очень уважаю, надо сделать так-то”. И это сто процентов, что оно так и есть.

Представим снова: ты 3%, твой кандидат “нулевой”, и он тебя спрашивает: “У меня есть вопрос, нужны мне кассеты или нет?” Если ты ему ответишь: “Да, конечно, нужны, это я тебе говорю”. А он скажет: “А, по-моему, не надо. Ты уже заработал на те кассеты, которые ты купил? Ты уже научился зарабатывать деньги из этих кассет? Кассеты дорогие, я думаю, они на этом уровне мне не нужны”. А если бы так: “Слушай, а давай мы спросим нашего спонсора, что по этому поводу думает наш спонсор”. На следующий день, не важно спросишь ты спонсора или нет, ты все равно знаешь, что кассеты нужны, ты ему ответишь: “Знаешь, спонсор сказал, что если ты хочешь иметь большой бизнес, то тебе обязательно нужны кассеты”. И разве после этого кто-то скажет тебе, что ему не нужны кассеты? “Ты хочешь сказать мне, что мой спонсор тебе плохо сказал? Мой спонсор - лучший человек в мире, вообще-то”. Вот так можно использовать фактор “третьего лица”, фактор спонсора. Вот это задача спонсора, поэтому

спонсору достаточно существовать. Необходимо научиться ссылаться на спонсора, как на третье лицо, вот поэтому нужно уважать спонсора. Спонсор может быть кто угодно и где угодно, мой спонсор уже давно неактивный в бизнесе, но я где угодно его могу построить. Я - Бриллиант, но я *могу* построить любого своего спонсора, который даже не квалифицируется, я это могу сделать в своих же интересах. Многие люди думают: “Я самый умный, что мне может сказать этот дурак, я все знаю, зачем мне еще спонсор”. Таким людям я бы сказал: “Ты лучше так не думай, потому что если ты думаешь, что ты самый умный, то, скорее всего, ты им никогда не будешь”. Научись быть вторым для того, чтобы ты смог стать первым! Это очень важно.

Я думаю, что не тяжело построить Атилу или Котыку, несложно построить Изумруда, но надо уметь построить любого человека, который является твоим спонсором, пускай он сегодня 0%, но он ра-ботает, как ненормальный, надо уметь построить такого человека. Потому что это твой интерес, это твой спонсор, это твое “третье лицо”. Построение очень важно! Часто люди говорят себе, особенно вначале: “Я самый умный, я самый красивый, я уже все знаю”. Все вы это делали, по крайней мере, хотя бы один раз. Я - Бриллиант, но сегодня этого не могу сказать, но обычно люди в начале так начинают: “Я тут самый главный, сейчас я тебе все объясню!” Кто ты такой вообще? “Я...Я...Я...”, - построение совсем не так работает. В этом бизнесе тебе так может быть хорошо, тебе всего одного человека надо научиться построить, в широком смысле. Не я самый главный, мой спонсор самый главный! А твой спонсор будет настолько хорош, насколько ты его сможешь построить.

У меня был маркетинг-план, где я получая не очень хорошее построение: “Это - Хелени Золтан, я недавно вступил в бизнес, он сейчас вам расскажет, как можно заработать деньги. Так как я марке-тинг-план уже слышал, я пойду кролей кормить, а вы послушайте”. Такая ситуация действительно была. Человек, наверное, не до конца понял, что такое построение. Ты хочешь быть лучше в глазах людей, ты хочешь быть самым умным в глазах людей. Это очень просто. Ты не говори о себе, ты говори про спонсора: “Мой спонсор - это самый лучший спонсор, мой спонсор самый умный, мой спонсор знает, как нужно строить большой бизнес, мой спонсор работает по системе”. Речь даже может идти не о конкретном человеке, “третье лицо”, на-учись этим пользоваться. Когда ты будешь так говорить, пускай у тебя будет 50, 100 партнеров, они тоже все так будут говорить. Построение!

Тебе будут говорить: “Этот бизнес невозможно построить, мы это не сможем сделать, у нас люди не такие, никакие, менталитет не тот”. Я тогда задаю вопрос: “А ты такой?” Ответ: “Да”. “Тогда ты ни-какой”. Если ты так говоришь и думаешь, то ты таким становишься. В сливах иногда бывают червячки. Правда? И мы их иногда едим,

потому что червячок, который в сливе имеет вкус сливы, какая разница, это так есть. Но и в дерьме тоже есть червячки. И то червяк, и то червяк. Первого я съем без никаких проблем, а второго..., пускай ест тот, кто хочет. И если ты говоришь сейчас: “Плохой бизнес, плохая система, дорогие товары, и спонсор мой тоже дурак”. То кто ты такой, какой ты червячок получаешься? Червячок в дерьме! Заберись лучше в сливу! Говори: “Какой у меня сладкий спонсор, какая классная система, я ее всю жизнь искал”. И ты директор этого спонсорства, ты решаешь, как будет восприниматься та среда, в которой ты находишься: как слива или как дерьмо. Понимаешь смысл построения? Построение из тебя делает хорошего или плохого. Ты или в сливе или в дерьме.

Мне абсолютно все равно, что ты обо мне думаешь! Ты можешь думать обо мне, что я вообще никто, или можешь думать, что я Господь Бог. Но давай честно, когда я тебе смогу больше помочь? Когда я приеду к тебе на маркетинг-план, а ты скажешь: “Вот тут прислав Бриллиант, у него такой красивый значок есть, послушай, что он скажет тебе”. Или, например, когда меня так бы объявляли, что все начали бы вставать, выходить, пить кофе и так далее. Но было совсем не так.

Меня представили так, как будто я - Господь Бог, и ты сейчас меня так слушаешь, как будто я тебе Ветхий Завет читаю. Это построение! Вот что тебе нужно делать, если ты хочешь, чтобы твой бизнес развивался!

Это не мне нужно построение, не мне нужно, чтобы ты аплодировал, как ненормальный, чтобы это твои партнеры видели, а тебе это нужно, только тебе. Это ты должен понять суть построения. Потому что это у тебя будут проблемы с построением, когда твои партнеры будут говорить: “Мой спонсор не такой, этот спонсор не такой”. А теперь сделай вот так: по губам себе дай резко и заткнись. Думать можно, но говорить так нельзя и поступать так тоже нельзя. Знаешь, что такое этот бизнес? Ты сидишь на дереве, на ветке и пилишь ветку, на которой сидишь. Что будет? Да, дерево потеряет свою ветку, но ты упадешь, дерево останется стоять, а ты упадешь. Подумай об этом, когда скажешь что-то плохое о своих спонсорах. Не думай, что все плохо вокруг тебя, даже если спонсор что-то плохо сделал или что-то плохо сказал. Лучше вытерпи это, потому что ты ничего не поменяешь, если только будешь жаловаться. Если даже треснул этот сук, то не пили его дальше. Будь покорным, будь вторым, научись быть вторым, чтобы стать первым! Только тоща ты сможешь стать вторым, когда ты поймешь, что ты прав, когда ты с этими вещами научишься обращаться.

Давай о технике еще поговорим немножко. В чем разница между процентными уровнями и значками 3-6-9-12...% и бизнесом. Что значит то, что если ты встал и сказал, что ты 9%-ный, это хорошо или

плохо? Если это слышит тот, что 0%-ный, то это хорошо, если ты был 0%-ный, а теперь 9%-ный, то это хорошо, а если ты был 15%-ный, а стал 9%-ный, то это плохо. Если человек в прошлом месяце был 9%-ный, то у нас есть понятие, какой процентный уровень у него может быть в следующем месяце. Давайте посмотрим, почему в нашем бизнесе есть параллельная система признаний. Я считаю, что вот это 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21-%, это недостаточная информация. Это лучше знают те, у которых есть значок, какой угодно, но бизнес у них значительно ниже. Я не хочу более подробно вдаваться в это, но вот, например, бывает так, что у кого-то 15%-ный значок, а 3%-ный оборот, или у кого-то есть 21%-ный значок, а оборот 9%. Есть еще более жесткий пример, но я сейчас не буду об этом говорить, потому что вы очень хороши и очень хорошо развивается.

Давайте посмотрим, что вам предлагает NETWORK 21. Не про-сто проценты, потому что эти проценты будущего твоего не обеспе-чивают. Я буду сейчас говорить о жизненных признаках. Я не о тех жизненных признаках хотел бы поговорит, что сколько у тебя людей с тобой на семинаре, сколько у тебя людей слушают кассеты, хотя это, конечно, очень важно, а я бы хотел поговорить о признаниях “NETWORK 21, что насколько мы, в принципе, говорим об одном и том же. Что мы рисуем? Вступающий начинает работать! Извините, пожалуйста, что значит, начинает работать? Ведь это не то же самое, что работать на начальника. Когда человек начинает работать, то по NETWORK 21 это означает, что он “Серебряный Орел” или “Золотой Орел”. Вот что значит, начинает работать - проводить регулярно маркетинг-планы: 15 или 30 маркетинг-планов в месяц! Потому что, если тебе скажут: “Начинай работать!”, ты можешь понять, что это надо начинать копать. Конкретизируй, что значит: “Начинай работать!”

Давай посмотрим следующую часть. Все мы говорим: “Начинай пользоваться товарами!” Если это мои товары, то это хорошо, я пользуюсь товарами. У меня паста GLISTER. А часы от PIERRE CARDENE. Какие проблемы? Мне сказали, что надо пользоваться товарами, я и пользуюсь. Это частный случай. А что говорит NETWORK 21? Будь 100%-ным потребителем! Это ж совершенно другое. И это не значит, что у тебя должно быть ровно 25 наименований. Это значит, что ты должен поменять дома все, что можно поменять на товары именно этой фирмы. Можно, конечно, и с одним товаром быть 100%-ным потребителем. С помощью L.O.C. ты можешь делать дома все, что угодно, ты знаешь. Ты тогда будешь 100%-ным потребителем, но только при одном условии, что у тебя в доме не будет товаров других фирм. Я хочу, чтобы ты меня правильно понял. Даже если у тебя 100 товаров в доме, но парфюмы, например, какой-то другой фирмы, то ты не 100%-ный потребитель. 100% это значит 100%, другого нет. Это значит, что если бы вы, например, сказали своей жене: “Дорогая, я тебе на 99% верен”. Или бы тебе твоя жена сказала:

“Я тебе верна на 99%”. Тебя бы интересовало то, что жена верна тебе на 99%. Где тот 1%? Не так ли? Меня не интересует, сколько товаров ты используешь, но если я зашел к тебе в ванную комнату, а у тебя кроме SATINIQUE есть еще и другие шампуни, то ты лжец! Ты не мне лжешь, мне это неинтересно, ты себе лжешь. Ты себе лжешь и себя обманываешь, потому что ты остаешься там, где ты был. Знаешь, о каком я червячке говорю? О том, что в дерьме.

Допустим, ты 3%-ный, что это значит 3%-ный? Сколько там на-до денег, чтобы закупить товар и стать 3%? И что на следующий ме-сяц(ты тоже будешь закупать столько же товара? И на следующий то-же? Так не действует! А что говорит NETWORK 21? Или “Серебряный Клуб-Экспресс”, или “Серебряный Клуб”. Это значит, что у тебя два партнера, и у кого-то из них тоже два партнера, и ты 3%-ный. Это то же самое, но чуть больше, и ты гвоздь программы!

Ты слышишь: “Стань 6%-ным!” И думаешь себе: “Ну ладно, на 3% 300 баксов я нашел, но на 6% нужно 1 000, у меня столько нет!” Ты знаешь, у меня были такие партнеры, которые спрашивали: “А что если я сейчас куплю товаров на 10 000 баллов, то я всегда буду получать эти 21%?” Естественно, что нет. NETWORK 21 говорит: “Построй “Серебряный Клуб!” Потому что, если ты 6%-ный с “Серебряным Клубом”, то по всей видимости, ты и в следующем месяце ты тоже будешь 6%-ным. Если ты купишь на 600 баллов в этом месяце, то это совсем не значит, что ты и в следующем месяце будешь 6%-ным. Это то же самое, но это более расширенное понятия.

Не к уровням стремись, не это самое главное, не за это ты будешь получать деньги. Можно быть Бриллиантом даже, за значок ни копейки не платят, потому что если у меня нет в каком-то месяце квалификации, мне денег не платят, только за то, что я Бриллиант. Значок оплачивается только один месяц! На следующий месяц ты или больше получаешь, или меньше. Поэтому тебе нужно дать наполнение этому значку.

Мы говорим: “Стань 9%-ным!” Мы также говорим: “Стань чле-ном “Клуба Руководителей!” Это то же самое или, может быть, нет? Потому что, если ты руководитель, если ты член “Клуба Руководите-лей” и ты 9%-ный, то на следующий месяц ты тоже можешь быть 9%-ным. Не старайся на баллы работать, не это самое главное.

Или возьмем, например 15%-ный уровень. Это уже серьезный руководитель. Но бывает, что этот 15%-ный выглядит так: один парт-нер 3 500 баллов, другие все вместе 1 000 баллов. А на следующий месяц: один партнер снова 12%-ный, но уже 2 500 баллов, а все остальные 1 000 баллов, и он уже не 15%-ный, он очень раздражен, он начинает злиться на своего партнера. И все! Конец бизнеса. Поэтому стремись стать не просто 15%-ным, стань членом Клуба Руководителей! Это 15 фронтов, 1 500 баллов, 1 000 баллов, 750 баллов, 500 баллов, 250 баллов, 100 баллов, 50 баллов... Это уже

хорошо! Я тебе гарантирую, что ты будешь очень доволен! Я тебе гарантирую, что в следующем месяце ты достигнешь гораздо более высокого уровня. Ты в следующий месяц смажешь стать уже даже 21%-ным.

А когда рост процентного уровня не сопровождается выполнением квалификаций NETWORK 21, то скорее всего в течение года будет сложно хотя бы еще раз подтвердить уровень, а это ужасно.

Ужасное состояние такого спонсора, и это раздражение автоматически перейдет на партнеров. Я не говорю тебе: “Будь просто Дирек-том”. Я говорю тебе: “Будь Управляющим Директом!”. Управляющий Директ - это когда у тебя три “ноги” квалифицируются на уровень “Клуб Руководителей”. И все, тогда у тебя нет проблем! У тебя стиль руководителя. Признание “Управляющий Директ” имеет еще одно интересное содержание, это признание NETWORK 21, за это денег не дают, это просто так. Но это очень хорошее направление на пути к уровню Жемчуга и Изумруда. Это у тебя три группы по 4-5-6 000 баллов. Это прямой путь: Жемчуг, Сапфир, Изумруд! Значит, стремись стать не просто 21%. Не играй с баллами, потому что значок всегда тебя будет раздражать, наполни этот значок содержанием, стремись стать настоящим руководителем! NETWORK 21 поставил планку, и многие очень спокойно проходят под ней, а ты стремись взять эту планку и поднимай ее для себя все выше и выше.

Давай, чтобы у тебя не было страхов, что это слишком высокая планка, давай опустим немножко ее. Давай немножко понизим ее: “Будь Ключевым человеком!” Потому что ни один Бриллиант не стал Бриллиантом до того, пока не стал Ключевым человеком. Что такое Ключевой человек вы сможете подробно узнать, когда прослушаете курсы Ключевого человека, ваш спонсор, Бриллиант, будет завтра об этом говорить.

Признание основывается на результатах работы, а не просто признание уровня, каким бы он ни был. Я буду считать, что я хорошо сделал свою работу, если хотя бы 10 человекам из этого зала смог реально помочь. Может быть, через год, через два мы увидим на сиене плоды моего труда. Я не знаю, кто это будет, каждый из вас может сделать это! Я хочу поблагодарить вашу спонсорскую линию за это приглашение, я всех их очень уважаю и очень люблю. Агила и Котика - это такие руководители, которых я очень уважаю и у которых я многому учусь. Они знают, чего они хотят, и они знают, куда они плывут. Верьте им! В первом ряду сидят Изумруды, некоторые из них уже давно примеряются на Бриллиантовую квалификацию. Вы все будете свидетелями большого успеха этого бизнеса на этой территории. Вы увидите большой успех людей!

Стань одним из них! Желаю вам большого успеха!

Спасибо!

Самара, 2000

Каталини Гидофалви. Настройся на успех!

Я действительно поражена тем, как вы меня встречаете. Для того чтобы идти вперёд в этом бизнесе необходимо научиться мечтать. И шаг за шагом мы шли к такой жизни, которая просто невероятна. Это бесконечно приятно иметь такой стиль жизни.

Интересно всё-таки сложилась ситуация. Наша дочь учиться сейчас в США. Каждый день мы общаемся по телефону. Прошло всего 2 недели, как они в очередной раз уехали из Венгрии в Америку, они очень хорошо себя там чувствуют. Знаете, первые две недели, когда они попали в Америку, им было всё интересно, их очень впечатлило то, что они увидели. В этом бизнесе так же: тогда ты проводишь первые встречи, ты удивлён, переживаешь, ты запоминаешь их очень надолго.

Потом к тебе приходит ощущение, что тебе не хватает того круга общения, который у тебя был, тебя тянет назад. Моя девочка тоже об этом говорила. Ей не хватает семьи, родного языка, близких друзей. Иногда чуть-чуть появляются слезы. Она сказала по телефону, как ей меня не хватает, как хорошо быть вместе. Вы видите: всё в жизни имеет свою цену. Я её успокаиваю.

Представь себе, что тебе нужно каждый день вечером уходить на работу и оставлять своего ребёнка, своего мужа, свою жену. Тебе грустно. Подумай о том, сколько ты времени ещё сможешь провести вместе с ними. У тебя всё время перед глазами должно быть представление, для чего ты делаешь эти вещи. Я бы хотела тебе заявить прямо сейчас: ты можешь быть успешным, это только от тебя зависит. Возможно, определённое время ты будешь ощущать некоторые неудобства в своей жизни. Я знаю, что в первых рядах сидят твои руководители, которые достигли огромных успехов в жизни. Если ты их спросишь, никто тебе не скажет, что здесь было страшно тяжело. Каждый будет говорить, как прекрасно сейчас сложилась их жизнь. Я думаю, что Наташа Йена очень любит своих детей, но большое количество времени она находится среди вас, потому что она полностью сфокусирована на том, чтобы стать Бриллиантом. И тебе, наверное, ни на секунду не приходит в голову мысль, почему они не находятся дома. Вскоре мы будем праздновать их успех как Бриллиантов. Мы и тебя вскоре будем праздновать, как успешного человека. И это не какой-то очень длинный путь.

Когда мы начинали этот бизнес, я подумала о себе: если даже надо будет 20 лет каждый день это делать, чтобы достичь того, чего мы достигли сейчас, это всё равно будет небольшая цена. Ты задумайся.

Ты же собрался работать 40 лет. И что ты будешь иметь в конце? Ты всегда сравнивай эти вещи, когда тебе кажется, что тяжело, ты всегда перед тазами держи видение того, что ты можешь потерять,

если перестанешь делать этот бизнес. Потому что мы, люди, так созданы: вокруг негатив. Но если мы хотя бы на небольшое время сконцентрируемся на том, что мы можем получить, а то время, что ты раньше думал о потерях уберёшь, то ты сразу для себя выяснишь, что тут выгодно выиграть. И тогда ты поймёшь, что необходимо направить свою жизнь так, чтобы оказаться здесь победителем.

Я собрала некоторые мысли, которые я узнала от тех, кто изучал жизнь успешных людей. Что же является все-таки критерием успеха? Те люди, которые собирали эту информацию, сделали очень интересный вывод: большинство людей концентрируются на своих недостатках. Это огромная ошибка! Потому, что самые большие твои недостатки могут стать самыми большими твоими преимуществами. Я не умела выступать перед людьми. Я не могу сказать, что я умела влиять на людей. Я не думала, что могу быть примером для кого-то. И вы знаете, это фантастика, что при всем при этом я всё-таки смогла это сделать! Будь внимателен, если ты много времени размышляешь о своих недостатках, не заикливайся на этом. Постарайся больше времени фокусироваться на своих преимуществах и попробуй их развивать дальше.

Всё-таки какие качества характеризуют успешного человека? Недавно я попучила интересную статистику того, что влияет на людей. По мере роста твоего бизнеса всё больше обращай внимание на эти вещи. У каждого человека есть какое-то впечатление о тебе, и у тебя каждый раз складывается впечатление о новом человеке. Я слышала очень невероятную цифру: люди формируют мнение о человеке в течение первых семи секунд, а решение общаться или нет принимают в первые 4 минуты. Что можно узнать о человеке за 7 секунд? Что можно узнать о человеке, зная его даже 4 минуты? Насколько за это время ты сможешь вообще узнать его? Это интересный вопрос. Но люди так устроены. И если ты это знаешь, то используй это как инструмент, как орудие труда в руках.

Если ты хочешь быть успешным человеком, то необходимо за 7 секунд или, в крайнем случае, за 4 минуты, суметь у людей создать впечатление успешного человека. И, в первую очередь, это определяется внешностью. Потому, что иногда, бывает, что за 7 секунд ты даже рта не успеешь открыть. За эти пару секунд, максимум, что ты можешь, это протянуть руку для приветствия. Это, кстати, тоже важно. Поэтому, как мы одеваемся, как мы выглядим, имеет большое значение. Я сейчас говорю не о том, что завтра вам необходимо будет потратить кучу денег на одежду и обувь. Просто оденься прилично, соответственно событию. Будь чистым и аккуратным. Пускай в твоей одежде тебе будет приятно и удобно. Это, конечно, стоит каких-то денег.

Посмотри на себя со стороны. Что ты говоришь, и как ты говоришь. А ещё лучше, послушай себя со стороны. Придумай, как

это сделать. Исследователи, занимающиеся этой проблемой, говорят, что при восприятии тебя другими людьми, только 7% имеет значение, что ты говоришь и 93% - как ты говоришь. Просто невероятно!

А теперь подумай о том, кто ты такой и что ты знаешь. Людей только тогда интересует, что ты знаешь, если ты можешь помочь им своими знаниями. Совсем другое дело, какие отношения ты можешь построить с собой. Насколько сильно твоё желание соответствовать особенностям и характеру того человека, с которым ты общаешься. Согласен ли ты вообще закрыть рот и слушать их? Я слышала, что вас поразило то, что вчера говорил Атила, о том, что он помнит, кто и что говорил на этой сцене. Ты знай, ты будь уверен, что ты также будешь помнить каждое слово, если тебя по-настоящему будет интересовать, что люди думают, что чувствуют, как они это передают.

Следующее: позитивное отношение к вещам, к людям, к событиям, обстоятельствам. Мы часто говорим: позитивный атитют. Ты, вообще-то, будь позитивным в первую очередь по отношению к самому себ, и, вообще-то, верь в себя. Большинство людей определяет то, как они реагируют на бытовые обстоятельства. Если на маркетинг-плане сидят 5 человек, меланхолик говорит: “Только 5 человек пришло! Я постараюсь найти среди них самого положительного, но как бы было хорошо, если бы их было 15!”. А другой говорит: “Как было классно! Был полный дом людей! Все были такие позитивные!”. И ты будь осторожен: потому что то, что ты видишь, что замечаешь, о чём думаешь, - то и получаешь. И ты знаешь, для меня было нужно очень много, чтобы я именно так научилась реагировать на обстоятельства. Потому, что если ты будешь рассматривать всё под таким углом, то тогда твоя работа будет по-настоящему эффективной.

Я недавно на эту тему прочла такую историю, где одна девочка из большого города вышла замуж в село. Она чувствовала себя очень дискомфортно, потому что в селе не было такого количества людей, такого стиля жизни и таких развлечений, как в городе. И она написала огромное длинное письмо, в котором она жаловалась своей маме. В том письме она говорила, что очень любит своего мужа, очень ценит его и боится его потерять. Но, несмотря на это, она никак не может приспособиться жить в сельской местности. Она не может найти общих тем для разговора с этими людьми. И мама ответила на это письмо очень коротко: “Будь осторожна, моя дочка. Потому что когда двое смотрят из-за тюремной решетки, то один видит голубое небо, а другой - грязь”.

Что ты хочешь видеть чаще? Будущее, хорошую жизнь или ту каждодневную грязь, которая перед тобой? Я много раз слышала такую фразу, что если ты хочешь быть успешной, то делай то, что делают успешные люди и так, как они это делают. Если у тебя сразу не получается, ты притворись таким и живи так, пока не привыкнешь, и это станет для тебя естественным. “Хорошо! Хорошо! Но как же

можно притворяться?”, - спросишь ты? Тогда мы не будем искренними, откровенными. Это не то. Я говорю, что ты представишь себя успешным сегодня. Если ты сумеешь увидеть себя успешным, тогда ты сможешь стать таким.

Большинство людей страдает тем, что не может сфокусироваться на своей цели. Тебе необходимо сконцентрироваться на цели! И я знаю, что в этом зале есть огромное количество людей, у которых ты можешь этому научиться. Я видела, что вчера в этом зале на сцене было около 50 новых 21%. Я сюда приехала так издалека учить вас. Зачем, вы сами просто невероятные вещи можете творить. Вы сами знаете, как работает сила мечты и цели. Вы имеете огромных руководителей, которые знают, как это делать.

Неуспешного от успешного отличает не то, что один ничего не делает, а другой работает день и ночь. Успешный человек отличается от всех остальных тем, что у него есть чётко определённый список приоритетов. Что является самым главным твоим действием сегодня? Что будет самым главным, когда ты приедешь к себе домой? Есть ли у тебя конкретней список приоритетов, над которым ты работаешь? Кому ещё ты собираешься показать маркетинг-план? Сколько новых людей ты привезёшь на следующее такое мероприятие? Ведь только здесь рождается мечта, только здесь люди говорят себе: “Я буду Диамантом!”.

И вот ты приехал домой, почесываешь свою голову и думаешь: “Как же мне всё-таки начать?”.

На таких WES я всегда писала свой список. Кто будет следующий, кому я буду звонить и приглашать его на ближайший открытый маркетинг-план. Кого я повезу на следующий WES? Я уверена, что у тебя в списке есть такие люди. Если ты согласишься на себя и согласишься на своих руководителей, ты тогда сможешь заметить, что самые успешные руководители выходят из числа тех людей, которые привезли с собой больше всего людей на такие мероприятия, так что ты видишь, у кого учиться. Будь всегда ориентирован на цель! Чтобы у тебя не случилось такой ситуации, в которую попал торговец цветами, который перепутал маленькую деталь. В один прекрасный день он получил очень много заказов на разные букеты цветов. Это было просто невероятный день, потому что был огромный оборот, было действительно много заказов. И к нему случайно зашёл один бизнесмен, которого друг пригласил на открытие нового магазина, и по этому поводу он заказал торговцу один букет. Заказ был оформлен так, что этот букет должен был быть доставлен в указанное время в пункт назначения. Этот бизнесмен уехал на праздничное открытие магазина и к своему большому удивлению обнаружил, что посреди зала лежит большой венок с надписью “Огромное сочувствие в эту тяжёлую минуту”. И представьте себе, когда он пришёл в магазин к торговцу цветами и высказывал своё возмущение: “Как вы могли

перепутал», я заказывал букет красных роз, а вы прислали венок!»

Но торговец цветами объяснял, что был тяжелый день, много заказов и, наверное, кто-то, что-то, где-то перепутал. Но этот случай не самый плохой. Хуже, если бы мы находились на поминках и туда принесли не тот заказ. Потому что на поминках была бы надпись: “Большого успеха на новом месте!”. Так что попробуй сконцентрироваться: стань 21%, стань Изумрудом, стань Бриллиантом. Ты никогда не перепутай вещи именами, когда ты идешь на мероприятие, или когда ты идёшь, например, в столовую. Что, где и кому надо говорить, кого как зовут, кто и откуда родом, кто чей муж или жена, с кем, когда и при каких обстоятельствах встречались.

Следующий момент: насколько ты действительно привержен этому бизнесу, насколько ты действительно думаешь, что это дело для тебя серьезно. Потому что, если ты привержен, тогда ты приложишь все усилия, чтобы достичь максимума. Если ты принял серьёзное решение, это поможет тебе преодолеть все трудности и опасности на пути к успеху. И все трудности ты будешь воспринимать как очередной вызов, ты будешь человеком, способным решать любые проблемы. Многие люди, встречаясь с проблемами, останавливаются перед ними. Некоторые люди воспринимают проблемы как пункты, которые необходимо решить, в крайнем случае, потренироваться. Но ты должен иметь сегодня определенную приверженность к этому делу, чтобы все неудачи, которые встретятся на твоём пути, ты воспринимал нормально.

Кто-то недавно мне говорил: “Хорошо, хорошо, я понимаю, что вы пользуетесь товарами AMWAY. Что они гораздо лучше того, чем вы пользовались раньше. Но ты ведь всё это покупаешь, правда?” Но дело в том, что я не знаю товаров лучше этих. Поэтому я, в общем-то, определилась. Я даже не буду испытывать другие товары. Если бы ты хотя бы попробовал разобраться, насколько хороши эти товары, тебе бы и в голову не пришло искать что-то лучшее.

Готов ли ты к изменениям? Насколько ты готов, чтобы подойти к некоторым вещам с более определённой стороны? Можешь ли ты стать покорным? Потому, что, возможно, именно эти вещи будут двигать тебя вперёд. Это опять какая-то несовместимость. Будь уверен в себе, выгляди как успешный человек. Готов ли ты измениться? Можешь ли ты быть покорным? Но всё это ты можешь создать и сделать командой. Этот бизнес работает так, что ты отдавай, отдавай, отдавай. Даже если ты обратно ничего не получаешь, пока. Если ты действительно умеешь отдавать, действительно умеешь что-то делать ради людей, тебе не будет неудобно узнать, что люди готовы многое сделать ради тебя.

Попробуй сделать привычными те вещи, которые раньше тебе было делать тяжело, которые ты раньше не хотел делать. Если ты сделаешь привычными те вещи, которые тебе не нравятся, но ведут

тебя в направлении твоей дели, тогда рано или поздно твоя жизнь будет состоять из таких вещей, которые ты действительно любишь. Так, что будь всё-таки очень гибким. Всё-таки опирайся на свои чувства тоже. Мне кажется, надо подойти с той стороны, что ты себе думай о том, как бы ты хотел, чтобы к тебе относились люди. Достаточно ли у тебя самоконтроля? Каким надо быть человеком, чтобы люди к тебе относились хорошо? Многие люди хотят укоротить дорогу и при этом еще делать только те вещи, что им нравятся. Не всегда это правильно.

Представь себе: ты хочешь перейти дорогу. Пройдешь ли ты ещё пару метров, чтобы перейти на пешеходном переходе, или будешь переходить, где захотел? Это абсолютно нормальное человеческое стремление укоротить путь. Но всегда надо помнить, что всё имеет свою цену, которую нельзя понизить торгуясь, её надо заплатить! Тут нельзя вести торг, например: сколько маркетинг-планов ты вообще ещё собираешься провести? Нельзя вести торговлю: на скольких семинарах я ещё собираюсь побывать, до каких пор я буду покупать кассеты? Наш успех стал возможным только потому, что мы приняли этот багаж таким, какой он есть. Потому, что мы хотели стать такими людьми, которые успешные, и неважно, сколько для этого пришлось бы провести маркетинг-планов, прослушать кассет, прочитать книг, сколько мероприятий необходимо посетить. И в течение какого времени это необходимо делать: месяц, год, 10 лет? Я не знаю.

Но я знаю, что Джеймс Уагт придумал паровую машину. Я человек нетехнический и мало интересуюсь достижениями техники. Я не очень понимаю, как работает эта машина, но я знаю, что от изобретения до усовершенствования и применения этой машины прошло 25 лет. Томас Эдисон сделал 10 000 попыток и экспериментов, пока действительно нашёл нить накаливания для своей лампочки. Я не говорю, чтобы ты 25 лет проводил непрерывно в маркетинг-планах. Проводи их 2-5 лет.

Но имей серьёзное ожидание по поводу этого бизнеса. Ожидай, что люди к тебе вступят. Думай, каким ты должен быть, чтобы к тебе вступили. Верь в своих партнёров и ожидай, что они станут 3, 6, 9,...%. Научись находиться в состоянии ожидания, что у тебя появятся люди, которые станут 21%, Изумрудами, Бриллиантами. Пересмотри свои приоритеты. И попробуй поставить себя в такую ситуацию, чтобы ты смог себя оценить.

После окончания этого семинара подойди к своему спонсору и напиши на бумаге, чего бы ты хотел достичь за следующий месяц, за 2 месяца, к следующему WES? Я не знаю, какие нормы ты для себя поставишь, насколько высоко ты подымишь планку. Я не знаю, какие обещания ты дашь себе. Но на первое место необходимо поставить такие вещи, с которыми будет труднее всего справиться. Потому, что успешные вещи делают те вещи, которые сами по себе не происходят,

их нужно делать. Ты должен всегда делать такие вещи, которые могут исходить только от тебя!

Кстати, очень многие люди путают и говорят: “Это талант”. Они видят только 2 крайности: Или у тебя есть талант для чего-то, или у тебя его нет. Скажу честно: я никогда не подозревала, что смогу выступать перед таким огромным количеством людей. Вполне возможно, что кому-то из гениальных людей этот бизнес дастся намного легче. Но также не исключено, что они могут пропасть в “серой массе”.

Есть люди, которые думают, что они абсолютно бездарны. Раньше я была на 100% уверена, что не имею никаких склонностей, никаких задатков именно к этому бизнесу. Я никогда не предполагала, что внутри меня есть такие способности, я никогда не пользовалась ими. У тебя внутри огромное количество талантов, склонностей, которыми ты до сегодняшнего дня не пользовался и даже не подозревал, что они есть. Если ты к своей ежедневной работе добавишь ещё определённый кодекс моральных правил, изменишь своё отношение, ты сможешь стать успешным.

Ты впускай в себя достаточное количество информации. Недостаток знаний порождает неуверенность и сомнения. Если мы чего-то не знаем, или не понимаем, то это не означает, что это не может произойти с другими людьми. Бэлл создал телефон, и в то время многие сомневались, что кто-то будет пользоваться этим изобретением? Многие люди вообще не хотели этим пользоваться. А были люди, которые считали это очень полезным, и начали этим пользоваться.

В этом бизнесе тоже есть люди, которые верят в него, сделают его до конца, а ты будешь дальше продолжать встречаться с людьми, которые так и остались настоящими скептиками. Что для тебя лучше? Кого слушать? Если ты будешь обращать внимание только в одну сторону, слушать только их, то ты станешь похожим на них. Ты посмотри на их жизнь, и ты получишь такую же жизнь, какую они имеют. И, в конце концов, придешь туда, куда они направились. Но, если ты обратишь внимание на тех руководителей, которые сегодня в зале, которые читают книги, слушают кассеты и обучаются на таких же семинарах, они же стали успешными. Возможно, твой спонсор 6%-ый или 9%-ый. Но он уже успешный человек, потому что он уже имеет какие-то определённые результаты. Но если ты посмотришь на крупных руководителей, то ты увидишь, что в их группах огромное количество людей слушают кассеты, читают книги, и очень большое количество людей из их групп присутствуют сегодня на семинаре.

Они не оттого стали успешными, что они умнее, чем ты. А оттого они стали успешными, что они пользуются этими источниками информации. Они пользуются консультациями. Они обсуждают все случаи в бизнесе, с которыми они встречаются со своей высшей

линией. Если ты следуешь за ними, то их сегодняшний успех - это твой будущий успех.

Очень важная информация для вас будет в конце встречи - это цепи и мечты. Большинство людей имеют такие проблемы, что не разрешают себе, даже не смеют мечтать.. К сожалению, даже в моей семье есть такое. Среди моих родственников полно таких людей. Я очень благодарна этому бизнесу, потому что нас окружает большое количество людей, у которых огромные мечты. Возможно, это мне понравилось больше всего в этом бизнесе. Я вчера целый день провела с Золтаном Хелени. Невероятно, но какой тяжёлой была его жизнь, и сколько ему пришлось страдать, но как приятно быть в окружении таких людей. Ты потом узнаешь его историю успеха. Невероятно, сколько много он сможет тебе дать, и сколько ты сможешь учиться у него тому, что он пережил. И я должна сказать, что я очень люблю эту семейную пару. Я очень рада, что Зотан здесь находится. Наша радость была бы полнее, если бы здесь была и Клара. Я уверена, что придет время, когда вы узнаете и её тоже.

Они очень простые, и именно поэтому гениальные. Они могут быть настоящим примером для любого из нас. Я очень горжусь дружбой с ними. Это те люди, которые имели мечту и у которых сегодня тоже есть мечта.

Ты находишься на этом семинаре, и у тебя большие надежды на этот семинар. Я надеюсь, что этот семинар уже вдохновил тебя на многое. Я уверена, что вы получили огромные знания вчера вечером от Атилы. Когда вчера он вернулся в гостиницу, он довольно странно выглядел. Я думала, что он будет уставшим, он захочет расслабиться. Он явился в белом шарфе с чёрными пятнами, рот у него до ушей, излучение радости шло от него на 20 метров. Я очень благодарна судьбе, что выбрала спутником жизни именно его. И я считаю себя просто счастливой женщиной. Невероятно, как он любит свою семью! Атила и Жанетт просто обожают друг друга. Для меня огромная радость - он очень успешный. Он очень любит дочь.

Вы видите, мы весь семинар говорим о мечте. Этот семинар собран ради тебя. Это именно для того, чтобы ты мог полностью расслабиться, чтобы ты был абсолютно раскрепощён. Ты наблюдай за своим будущим. Ты здесь видишь видеофильмы. После выступления тоже будут видеофильмы, которые были сняты в разных точках мира. Там чудесные красивые дома, красивые корабли, берег моря, отдых в горах, возможно, какие-то эксклюзивные покупки. Я не знаю, какова у тебя мечта. Я знаю, что мне эти видеоматериалы очень сильно помогли. Ты смотри эти видеофильмы так, чтобы ты мог увидеть своё лицо там, что ты там находишься. Ты представь себя в этой жизни. Я уверена, что если ты сможешь себя представить, тогда действительно наступит время, когда на таких видеоматериалах будешь ты. Ты будешь в этих местах, та будешь на этих кораблях, ты

будешь на этих берегах, ты будешь в Лас-Вегасе, ты будешь во всех местах мира, где только захочешь. Ты будешь жить в таком доме, который ты сам себе представишь. Ты так будешь одеваться, как тебе нравится, ты будешь разъезжать на таких машинах, на каких захочешь. Такпусти эти чувства в душу, пускай они работают там. И бери с собой эти чувства на квартиры, где ты читаешь маркетинг-планы. Ты передай эти чувства людям и об этих чувствах говори им. Они будут очень воодушевлены, узнав, чего они могут достичь. Ты впусти в себя всё, и ты зарядись, потому что без этой подзарядки ты не выдержишь. Той энергии, которую ты здесь получишь, будет достаточно до марта месяца, так что отпусти свою фантазию.

Стань Бриллиантом! До встречи в Лас-Вегасе!

Самара, 2000