

КОМАНДА ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Джим Дорнан

ББК 810.3320-7
В 52

КОМАНДА ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Джим Дорнан в увлекательной манере повествует о развитии бизнеса Amway и об истории Network 21: от первоисточков до сегодняшнего дня. Своего успеха автор достиг благодаря сплочённой команде. Эта книга о людях, полюбивших и понявших сердцем этот бизнес, поможет вам перенять опыт признанных лидеров MLM.

ISBN 0-903-44038-4 (англ.)
ISBN 6-492-60247-91-1

©Jim Dornan
©Оформление, перевод
«АБЦ Пресс»

ДОРОГОЕ ДРУЗЬЯ!

Эта книга в разных аспектах ознакомит вас с огромными успехами Джима Дорнана и сотрудников Network 21. Своего успеха они достигли благодаря сплоченности людей, владеющих перспективными возможностями. Стратегия бизнеса Network 21 способствовала распространению Amway Corporation в мире, и овладению миллиардами долларов.

Джим Дорнан повествует и о том, какими трудностями удалось ему вместе с Нэнси создать свой дом, начать предпринимательство и преодолеть постигшие их неудачи. Принципы, заложенные ими в начальные годы, укрепили в них призвание к успеху. Благодаря этому они могли принять вызов судьбы, который выразился в физической неполноценности сына Эрика, который родился с поврежденным позвоночником.

Мы в World Vision тоже непреодолимо верим в огромную силу коллективного труда, в ходе работы мы выработали партнерские отношения с нашими спонсорами, с Network 21 и с друзьями, работающими в организации Network of Caring.

Они щедро помогают детям Уганды и Индии. Благодаря им построены школьные учреждения, клиники, созданы малые предприятия, улучшились квартирные условия и т. д.

В жизнь тысяч людей внесли изменения идеи предпринимательства Джима и Нэнси. Расцветание их бизнеса создает возможность активно способствовать улучшению жизни детей.

Надеюсь, что эта книга разбудит Ваше желание помогать детям всей планеты и поощрит Вас на борьбу за осуществление Вашей мечты.

С уважением:

*Ucbard Steams,
Президент World Vision.*

ВВЕДЕНИЕ

*“Если не сойдем с пути, то придем туда,
куда направились”.*

На этот игровой, но содержательный афоризм я обратил внимание много лет назад, когда еще работал инженером в области аэродинамики.

Эта мысль вызвала во мне изменения на всю жизнь, направила меня на путь борьбы за успех и уважение.

Результатом стала концепция, способствующая деятельности Network 21, которая оказала значительное влияние на мою жизнь и жизнь тех, кто решил идти со мной этой, полной приключений дорогой.

Мы скоро вступим в новое тысячелетие и, может быть, вы поставите себе те же вопросы, что ставил я и мои партнеры: чего мы ждем от будущего? Достаточно ли мы самоуверенны, выносливы, воодушевлены и оптимистичны? Управляем ли мы своей судьбой? Достаточно ли мы открыты для испытания силы и возможностей имеющихся в удачной бизнес-теории?

Надеюсь, что эта книга, составленная из истинных фактов жизни людей, направляющих свою судьбу и оптимистически смотрящих в будущее, озарит и наполнит вас смелостью.

Я бы хотел выделить не индивидуальные успехи, а успехи победного отряда - трех выдающихся, прекрасных партнеров.

Amway Corporation - известное во всем мире предприятие, имеющее прибыль более двух миллиардов долларов. Его сбыт, подобно извержению, возрос благодаря сотрудничеству с такими гигантами производства и обслуживания, как MCI, Coca Cola, Goodyear, G.E., Panasonic, Nabisco, VISA и многими другими. Эти предприятия убедились в преимуществе сотрудничества с Amway и ее многомиллиардной силой товарооборота. Хотя написано много книг об Amway, о ее создателях Риче Де Восе и Джее Ван Анделе, в этой книге раскрыто несколько интересных моментов из истории Amway и указано на выделяющуюся роль в обществе.

Второй член победного отряда - Network 21, предприятие мирового значения по подготовке и обучению руководящих кадров. В 1995 году американские предприятия вложили более 55-и миллиардов долларов в усовершенствование квалификации рабочей силы, и эта сумма постепенно увеличивается. Развитие личности и ее квалификация - это вложения, которые дают дивиденды.

Тематика предлагаемых курсов руководства предприятием, менеджмент, определение цели, поддержание связей, решение проблем и подобные. Том Петере, Кеннет Блэнчард, Зиг Зиглар, Энтони Роббинс и сотни менее известных специалистов доставляют материалы

на аудио- и видеокассетах, в словесной и письменной формах. Их цель - научить людей достигать более высоких результатов.

Network 21 создана с подобной целью - предоставлять специальные темы предпринимателям, которые желают расширить сеть своих предприятий и обучают технике копирования. Результаты удивительны! Высоко квалифицированная гвардия руководителей Network 21 за неполных 8 лет создала офисы в 23-х странах от Индонезии до Индии через Турцию и Восточную Европу до Австралии и Африки. Более 500 тысяч присоединилось к нашему обществу и приблизительно 25000 членов приобщается к нам ежемесячно. Каждую неделю начинаются курсы в 30-и. странах, в работе которых принимает участие более 100000 человек. Прибыль спонсоров исчисляется в миллионах долларов.

Network 21 создал новые возможности в огромном мире бизнеса. Его принципы: честность, надежность, профессионализм, глобальная влияние. Мы считаем, что основа нашего бизнеса в высококачественном продукте; его ценность - это единство наших сотрудников. Благодаря высокопродуктивному руководству, честности и оправданным методам мы продвигаемся к тому, чтобы наше развитие в 21-м веке было еще более динамичным.

Третий член команды - предприниматель. История Network 21 - это история отдельных людей. Нескольким членам нашего общества в этой книге отведена особая роль, так как не правдивые истории определяют сущность того, кем мы являемся, и что мы делаем. Всякая рассказанная история, какой бы краткой она ни была, это выделенный пример из сотни других, еще более убедительных и увлекательных. Этот отряд, состоящий из победителей - наше тайное оружие. Их отношение, страстность, увлеченность и концепция питается из Network 21 и Amway и осуществляет возможности.

В будущем и вы можете вписаться в нашу историю, так как у нас неограниченная возможность для расширения.

Этой книгой я преследую тройную цель:

1. *Выделить команду победителей*, осознать ее равновесие и одинаковую важность всех трех ее членов.

2. *Показать читателю, что Amway и Network 21 помогает людям в осуществлении их мечтаний.* О чем же мечтают люди?

- хотят быть владельцами, а не только работающими;
- хотят больше свободного времени и денег;
- жаждут признания и успеха;
- хотят добиться чести и уважения;
- желают, чтоб их товары были высококачественными и соответствовали своей цене;
- покупая, хотят использовать электронную коммерцию при оптовых ценах;
- желают свободу, беспечность и хотят сами управлять своей жизнью;

- ищут ценности, руководителей и концепции.

3. Наша бизнес-деятельность и наша команда кроме этого предлагает и дополнительную возможность: *чтобы логика и сила этой системы, воодушевляла Вас и оказывала на Вас личное влияние...*

Все чувствуют на своей шкуре, как быстро меняется мир. Он всегда менялся быстро, но не в таких размерах и темпах. Я убежден, что бизнес-деятельность нашей команды и истории тех людей, которые развивали и направляли эту деятельность, имеет значительное влияние на будущее, на общественную и экономическую жизнь в одинаковой мере...

Надеюсь, что описанные тут истории помогут лучше понять, что какого развития не достигло бы наше предпринимательство - это только начало. Своей книгой я бы хотел представить Вам и Вашей семье такую возможность, которая станет полезной в жизни.

Джим Дорнан

ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА

Возможности бизнеса предложила такая организация, которая была создана необычным способом. Она не производила ничего и не предлагала никаких услуг, не имела офиса, даже названия, но владела новой системой бизнеса.

Никто не предполагал, каким будет влияние этого предприятия на следующие 40 лет, никто не мог предвидеть, какие партнерские отношения может предложить, и никто не мог угадать, сколько человек пройдет по мосту, возведенному им над всем миром.

9-го ноября 1989 года жители Восточной и Западной Германии торжествовали по поводу того, что начали разрушение железного занавеса длиной в 165 км, возведенного из бетона и колючей проволоки в 1961 году вокруг Западного Берлина.

Географическая стена упала, и с ней то препятствие, которое не давало восточным немцам заниматься предпринимательством. Впервые представилась возможность открыть торговую сеть, которая известным образом стала популярной на западе.

Тому, что Amway начала действовать на востоке, послужило то, что железный занавес заменил мост. Его пересекло более 100000 человек, не изменяя адреса. Благодаря тому, что они попали в среду, где велись рыночные отношения, изменилось их мышление и вера в будущее.

Связь с восточными предпринимателями наладили западногерманские частные предприниматели. Язык у них и до этого был общим, а сейчас они снова сплотились под общим знаменем. Мост предвещал свершение дивных событий.

Никто не утверждает, что сетевой маркетинг решит все разногласия между людьми и нациями, но существует множество доказательств положительного влияния.

Спонсорами действующих в Китае многих тысяч торговых агентов, являются тайваньские предприниматели. Общие руководителя турецких и грецких агентов устраивают общие семинары, бизнес; процветает в то время, когда вооруженные силы этих стран ведут борьбу на Кипре. Чехия и Словакия, образовавшиеся из Чехословакии, проводят общие совещания торговых агентов и вместе планируют будущее. Южноафриканские национальные общины вместе празднуют индивидуальные удачи, независимо от того, что речь идет о черном, белом, еврее, христианине, индийце, независимо от его культуры, национальности.

Тесная партнерская связь между Amway и руководителями групп

символизировала мостостроение и поддерживала новую систему бизнеса в странах нового мира.

Созданная в 1959 году частными лицами Amway на 1989 год выросла в гиганта мирового масштаба. Фирма развивалась сказочно быстро, за последние 5 лет фактически удвоилась. Теперь возникают вопросы: Какие возможности предоставляет новая политическая ситуация? Жизнеспособный или спорный способ сбыта товара в тех странах, где люди не имеют опыта свободного предпринимательства? Имеется ли готовность в обществе Amway удваиваться.

На эти вопросы ответ даст время, но Amway снова оказался в центре внимания, и появилась глобальная система поддержки, которая не только делает возможным, но и способствует экспоненциальному росту. Журнал "Success" называет эту новую партнерскую власть "необратимым крестным походом".

Фирма начала свою деятельность в скромных условиях. Основатели были одноклассниками в гимназии в 1940-х годах.

Финансовый мир в последние два десятилетия усиленно следил за деятельностью Amway. Причиной этого было то, что еще ни одному предприятию в мире не удалось то, что смогла сделать Amway.

Фирма начала деятельности в скромных условиях. Основатели Рич Де Вое и Джей Ван Андел подружились в 1940-е годы в мичиганской средней школе Grand Rapid и условились, что после воинской службы во время Второй мировой войны, организуют совместное предприятие. После этого они начали работу в столовой для автомобилистов, производили детские игрушки, руководили летной школой и, наконец, в 1949 году приступили к распродаже товаров, производимых Nutrilite Company - предприятия, впервые в мире выпускаемого мультивитамины и минеральные добавки. Но основной их интерес вызывали методы сбыта, согласно которым, произведенные предприятием продукты поступали к потребителю через частных предпринимателей.

Через 10 лет, когда Nutrilite и его торговые агенты выбыли из соревнования, молодые предприниматели решили, что, используя знакомую методику, начнут свое дело. Тогда у них еще не было ни собственного производства, ни услуг, которые можно было бы предложить, ни офиса, ни даже названия фирмы. Зато они владели концепцией сбыта, о которой было известно, что она жизнеспособна, и были готовы рисковать за нее своим благополучием, своей семьей.

Примерно дюжина агентов Nutrilite решила примкнуть к ним в качестве частных торговых агентов и вместе создать общество дистрибьюторов, в котором каждый имел бы равные возможности. Между обществом и его сотрудниками с самого начала были

партнерские отношения.

Но они все еще не владели товаром, который можно было бы сбывать. Когда был создан первый экологически чистый очиститель (в то время многие еще и не слышали термина биологический распад), они купили право на сбыт и запустили свою фирму под названием Amway, что происходит от аббревиатуры American Way (американский путь). Сегодня Amway одна из наиболее преуспевающих предприятий в мире. Она постепенно расширяется и на сегодня функционирует более чем в 80-и странах мира. Основатели, Де Вое и Ван Андел, из года в год фигурируют в опубликованном журналом "Forbes" списке десяти самых богатых людей мира.

Для финансового мира Amway играет решающую роль. Специальная финансовая пресса наблюдает за международным расширением, и в 90-х годах появилось много статей о ведущих деятелях Network 21, чьи методы работы значительно повлияли на успех в Азии и Восточной Европе. Общественное мнение с самого начала считало Amway "другим", спорным, во-первых, потому что ведет дела нетрадиционным способом, а еще и потому, что своей деятельностью по сбыту ввело новаторство. В то время, как люди положительно отзываются о товаре Amway, они почти ничего не знают о самой фирме и о том, какие деловые возможности заложены в основу. Статистика показала, что 85% американцев знают название фирмы, но только 7% знакомы с методами ее работы. Несмотря на это, Amway самое большое предприятие в своей сфере.

В 1997 году Джеймс В. Робинсон - издатель, выпускавший издания о предпринимательстве и бизнесе, издал свою работу "Empire of Freedom" (Империя свободы), в которой рассказал историю Amway и ее исключительное продвижение. В предисловии к книге Ричард Л. Лешер, министр торговли США, писал следующее:

"Amway, как выдающаяся, занимающаяся непосредственным распространением организация, занимает ведущую роль в процессе фундаментального изменения нашей страны в отрасли экономики, в общественном и политическом понимании. Здесь происходит своеобразная экономическая революция небольших размеров, которая будет иметь решающее влияние на экономические и политические процессы будущих лет. Amway - передовой отряд этой революции".

Сегодня бизнес работает более чем в 80-и странах.

Робинсон описывает, что когда работал на правителя Калифорнии Джорджа Дюкмеджиана, то содействовал созданию бизнес-политики национального государства международной, экономической стратегии. "Я создавал внешнеторговые связи в Гонконге, Японии и Мехико, написал книгу об освободившемся рынке Вьетнама. Но об Amway не знаю ничего..."

Робинсон был не единственный, и это положение вмещало в себе огромные возможности, будучи в тоже время ироническим. Ироническим: потому, что деловые методы Amway предлагают оправдывающий план тем людям, которые серьезно занимаются укреплением - своего экономического положения, еще слабо укоренившегося в общественном сознании.

В прошедшие сто лет экономика и города динамически развивались. В начале века, когда благодаря промышленной революции на заводах возросла возможность трудоустройства, люди покидали земли, чтобы работать на заводах, что и привело к сгущению населения и образованию больших городов. Товары попадали к потребителю посредством наиболее эффективного метода - через большие и малые торговые предприятия. Чем больше становился город, тем больше должны были становиться предприятия торговли. Весь процесс диктовался темпами экономического развития. Следующим этапом развития стали супермаркеты и, наконец - торговые центры - коронные украшения империи торговли. Население могло экономить все больше, стало покупать акции заводов и торговых предприятий, чем и стало перекачивать капитал в систему.

Возможность приобрести торговую единицу McDonald's по системе франчайзинга в былые времена стоило тысячу долларов.

Введенный в 1950 году метод франчайзинга предоставлял новые возможности. Эта концепция за определенное вознаграждение представляли бизнес-план. Владельцы из боязни перед возникновением монополии (которые будут не в их руках) остро выступали против франчайзинга. Или потому, что им дали ложную информацию, или потому, что они хотели сохранить статус-кво, но вначале франчайзинг они представляли в виде пирамиды. В 1955 году на выборах в конгрессе, только 11 голосов решили судьбу системы. Сегодня уже широкая гамма предпринимательства - от пекарен и финансового обслуживания до торговли автомобилями - использует франчайзинг и, согласно статистике, более 30% национального дохода США производится благодаря этому.

Система франчайзинга открыла широкие возможности в отношении нового взгляда собственности. Из-за величины вступительного взноса он был рискованным для широкой публики. Возможность приобрести единицу McDonald's по системе франчайзинга за тысячу долларов, очевидно, на сегодняшний день была бы фантастической покупкой из-за невероятно низкой цены. Чтобы использовать эту же возможность в 1997 году, нам нужно было бы уплатить сумму 86000 долларов. Открытие одного пункта McDonald's сегодня обходится около миллиона долларов, и все-таки за ними стоят

в очереди.

Следующий этап развития - это сеть универмагов, где появляется возможность разделения покупателей на два вида: первый вид - покупка по обычной схеме; второй вид - это покупатель, имеющий возможность, уплатив членский взнос в этой же сети, покупать продукт по мелкооптовой цене. Этим самым, упустив атрибуты обычной системы покупки, сэкономили значительные средства. Неотъемлемой частью торговли сегодняшнего дня является торговля по системе франчайзинга, торговля с оптовых складов, торговля по клубной системе и т. д.

Но среди вышеназванных видов торговли на горизонте возникает новый вид торговли, не соответствующий обычным требованиям современной жизни. То есть он не рекламировался в прессе, не транслировался по телевидению. Широкое распространение этот вид торговли получил благодаря приверженцам этой идеи, которые передавали ее из уст в уста. Эта новая идея стала краеугольным камнем свободного предпринимательства, которое вызвало революцию в сбыте. Имеются все предпосылки, чтобы эта система стала самым эффективным методом современной торговли.

Для всех информированных людей прямые продажи ассоциируются с Amway. Финансовый мир с уважением отзывается о стабильности финансовых показателей и деловых успехов компании:

Dann и Brandstreet оценили деятельность Amway оценкой пять со звездочкой. Известной компания Amway стала в 1980 году, когда годовая прибыль достигала одного миллиарда долларов; очень мало компаний достигло такого уровня за такое короткое время, если достигло вообще. С тех пор предприятия, применяющие самую современную технологию, превзошли рекорд Amway.

То правило, что финансовое состояние компании в первую очередь определяет цена акций, в случае Amway не оправдалось. Экономически неопределима стоимость тех миллионов самостоятельных сотрудников по сбыту, которые подбадривают это динамическое общество. Коммуникационным каналом между "партнерами" может быть разговор за кухонным столом, доклад, заполнивший спортзал, всемирная конференция, проведенная по спутниковой связи, перемещение данных, интерактивный показ товаров.

На пороге нового тысячелетия время стало товаром пользующимся наибольшим спросом.

Сегодня более 500 предприятий, среди них и наибольшие, сбывают свой товар и услуги благодаря компании Amway. В экономических школах Северной Америки анализируют и учат методу маркетинга Amway, которые являются движущей силой потребительской революции, происходящей в современной торговле деятельности. В 1995 году впервые в истории было больше продано

товара и услуг вне торговых учреждений, чем в их сетях. Изменения имеют ряд причин. На пороге нового тысячелетия время стало товаром.

Все больше семей вынуждены покрывать расходы современной жизни из двух зарплат. Есть цветущие торговые центры и есть постоянно пустующие. Удовольствие, получаемое раньше от сделанных за день покупок, сегодня считается излишней тратой времени, недоступной роскошью, которые семьи не могут себе позволить. Обслуживание и удобства - это прибавка к цене.

Время от времени слышно, что люди жалеют о прошлом. Хотя временами сожаления слышны, все равно это не что иное, как вопли в пустыне. Нельзя не принять во внимание, что человек всегда искал и надеялся на лучшее.

В 1956 году перед конгрессом один футуролог высказал свое видение будущего: “К концу 1980-х годов самым большим вызовом человечеству будет то, как провести свой досуг”.

Так этот хрустальный шар разбился.

Желание дополнить доходы, осознавать долговременную безопасность, овладение большим количеством свободного времени - это и есть причины развития сетевого маркетинга. И нет никаких предпосылок на то, что эти потребности уменьшатся десятилетиями. Но в десятилетие сокращения и объединения предприятий резко уменьшилось число средних и высших руководящих должностей. Дверь закрылась перед многочисленными возможностями. В то же время сотни и тысячи новых возможностей возникает в системном сбыте.

Возможность, предоставляемая Amway, с самого начала отличалась от других. Она не только первопроходец в системной промышленной отрасли, но также определитель и направляющий, такая сила, по которой судили о всех других, занимающихся бизнесом. Этим новым бизнес-методом Amway осуществила чаяния миллионов людей. Родилась бизнес-возможность двадцать первого века, которая могла увидеть свет благодаря новой технологии и постоянной поддержке.

Создатели, Рич Де Вое и Джей Ван Андел, с самого начала строили свою компанию на партнерской основе. Это партнерство существовало не только на бумаге, оно отличалось от ранее существующих контрактов между работодателями и рабочими. Партнерство стало залогом честности, которой придерживались и первопроходцы, и служащие, и независимые агенты, и даже предприятия-партнеры производящие товары мировых марок. Сегодня внешние поставщики занимают все большее место в Amway. Тысячи их товаров и услуг дополняют несколькосотенный список товаров, производимых самой Amway.

“Исключительные клиенты, первостепенные профессионалы, честные. Мы ведем с ними переговоры о сбыте новой серии производимых нами компьютерных динамиков”, - сказал маркетинг-директор фирмы Altech Lansing в одной из статей Dealer Scope в 1992 году.

“Было очень хорошо сотрудничать с ними”, - добавил Майкл Шумахер, председатель маркетинга в Sanyo/Fisher U. S. A.

“Человек садился с ними, рассказывал о своих потребностях и мог быть уверенным в каждом слове, их прогнозах, - говорил вице-президент Sharp Electronics. - За что взялись, то Обязательно исполняют. Своими утонченными методами могут предусмотреть требования далекого будущего. Невероятные хорошие партнеры. Мы годами поставляли для Amway и гордимся тем, что состоим с ними в партнерстве”.

В статье Dealer Scope не пели гимнов об Amway. Даже заголовок был предательским - “Угроза Amway”. Ее главной целью было предупредить малых бизнесменов, что их деятельность попала под влияние опасного маркетинг-принципа, который распространяется подобно огню, не ограничиваясь стенами одного универсама.

Заголовок статьи Dealer Scope - “Угроза Amway”

В одной из статей Forbes обсуждается влияние предпринимательства на японский рынок. “Согласно данным налоговых документов Amway занимает второе место среди иностранных дочерних предприятий в Японии, оставляя за собой такие мировые предприятия как Microsoft, McDonald’s Japan и Procter and Gamble”. Что такого делает Amway, чего другие не дают? Просто он открыл марки отмирающего японского метода сбыта малых предприятий. Он достиг этого благодаря тому, что предложил альтернативный способ для покупателя.

Статья заканчивается тем, что японские поставщики, среди них производители электроники, попросили помощи от Amway, чтобы используя их метод, позиционировали свой продукт производства. Американский малый предприниматель помогает японским производителям сбывать товар в Японии. Что за мир “Я Читатель, задумайся над потенциальными возможностями, предложенными системой Amway. Нет границ даже в возможностях.

Согласно Foibes Amway занимает место среди 25-ти самых крупных частных предприятий, а основатели Де Вое и Ван Андел более десяти лет значатся в ежегодных списках мультимиллиардеров.

Amway имел связи и с правительством. В прошлом десятилетии не могло бы произойти развитие международных рынков без безупречных связей между сотрудниками Amway и служащими местных исполнительных властей.

Япония была первым дальневосточным рынком. В 1980-х годах для Японии сетевое распространение товаров и услуг было совершенно чуждой идеей. Японский бизнес развивался очень медленно и только через четыре года дал результаты, но с тех пор систематически развивается. В 90-ые годы доход бизнеса в Японии уступал только

доходу в США, который составлял более миллиарда долларов в год. Благодаря тому, что каждый предлагаемый Amway товар или услуга скрывает в себе бизнес-возможность, предприятие стало успешным не только в Японии, но и на всех рынках, где только не появлялось.

“Не пугайтесь! Перед вами стоит действительно блестящее будущее”.

Успехи японского бизнеса не остались незамеченными американскими бизнес-изданиями. Журнал “Wall Street Journal” напечатал передовую статью об Каору Накаяма, который был удостоен звания Дважды Коронованный Посол. Статья “Человек Amway разбогател в Японии” начинается так: “В Такой нации, которая дает предпочтение приятному сотрудничеству, наилучший японский агент Amway выделяется так, как рок-музыканты в симфоническом оркестре”. Обнародовал годовую прибыль Накаяма, составляющую более двух миллионов, и далее процитировал его слова: “Пугает, насколько блестящее будущее ждет меня”. Репортер газеты своими ушами слышал, как “рок-музыкант” произнес перед пяти тысячной толпой: “Amway продает не товары, Amway продает Американскую Мечту”.

В большинстве западноевропейских стран предприятие взяло свое начало в 70-х годах и постепенно развивается. Но в конце 80-х, в связи с тем, что в Восточной Европе прекратилось государственное управление, которое заменилось свободными рыночными отношениями, в миллионах людей ожила ранее угнетенная мечта самостоятельно править судьбой, как в экономическом, так и в политическом отношении. Для освободившихся восточноевропейских народов возможность превратилась в достижимое, действительное, реальное, равное синониму свобода.

“Предлагаем свободу, - говорил Рич, - попадаем в такие страны как Корея или Венгрия и, прошагав Восточной Европой, видим, что они придерживаются очереди, чтобы присоединиться к Amway, потому что мы предлагаем им свободу, которая равна личному предпринимательству...”

“Бедность не рассматривается как постоянное состояние, - продолжал Рич, - Мы считаем ее таким переходным состоянием, откуда хотим шагнуть дальше - это обозначает свободу, обозначает, что человек мог бы достичь большего, чем имеет теперь”.

Основатели Amway непоколебимо опекали самостоятельные предпринимательства, предпринимателей и бизнесменов, а также организации, поддерживающие частное предпринимательство. Среди них Junior Achievement, к которому Amway годами относилась как к партнерскому предприятию и поддерживала рекламными компаниями и другими средствами. В 1998 году Рича и Джея Junior Achievement провозгласил почетными докторами и принял в список подобный “Кто

есть кто”, где их имена стояли рядом с именами основателей Coca Cola, Intel, FedEx Reader’s Digest.

Джей был годами куратором научно-исследовательской организации, уполномоченным послом США, принимал участие в отраслевых выставках, был председателем министерства торговли США и активно действовал в фонде Jamestown, который занимался делами русских беженцев на Западе. За спасение Земли и за экологическую деятельность фирма получила награду правительства США за охрану окружающей среды, очень значимую и которая только дважды присваивалась организации.

Прочность предприятия и в период кризиса доказывает насколько отличается Amway от других организаций и, надеюсь, объясняет вам почему мы счастливы, что это предприятие является нашим источником товаров и услуг. Концепция маркетинга в Amway, базирующаяся на объединенных между собой самостоятельных предприятиях, создает для людей возможность обогащения и указывает на действительность принципов свободного предпринимательства. Эта возможность открыта для всех. Создание сети предприятий находится в прямой связи с созданием руководящего круга, и как раз эта роль лежит в основе создания системы, создания поддержки бизнеса. Исходят из того, что становление руководителя требует твердости характера и моральной устойчивости личности, то этот процесс позитивно влияет на общество.

“Будущее нельзя предсказать, но мечты можно осуществить”.

“Amway с самого начала опережало время, - говорил Рич, - потому что всегда было предприятием, выравнивающим возможности”.

В хороший или плохой период, в инфляцию или рецессию, в мирное или военное время бизнес процветал, развивался. Естественно, что никакой институт не может оставаться бесчувственным к событиям, но эта концепция и возможность жизнеспособна и достижима даже тогда, когда наступают самые хорошие и самые плохие времена.

Это предприятие продвигается не благодаря тысячам товаров и услуг, которые предлагает. Не благодаря миллионам квадратных метров производственных площадей или тех нескольких миллиардов долларов, вложенных в строительство трубопроводов. Не благодаря более 12 тысячам служащих, или самому большому транспортному парку Среднего Запада, или дюжине самолетов и вертолетов, или благодаря 22-м пилотам, или за счет экономической и финансовой стабильности сохраненной Amway. Даже не благодаря возможности быть самым большим предприятием в мире. А только за счет человеческой мечты.

“Надо верить в себя, - сказал однажды Джей, - Будущее нельзя предсказать, но мечты можно осуществить, мир эту руководящую черту не изменяет столетиями. Не берется в счет, какие изменения принесет

будущее, сердце и мозг человека остаются без изменения”.

“Для многих людей, - добавил Рич, - которые участвуют в этом бизнесе, вознаграждение символизирует успехи в планировании сбыта и маркетинга. Вознаграждение является знаком того, насколько изменилась их жизнь и как продолжают свою жизнь, осуществляя новую форму самоутверждения”.

Об общественной деятельности фирмы: на всех континентах была видна спонсируемая фирмой художественная выставка, которая направила всеобщее внимание на скандинавов; Amway спонсировала Ice Walk, международную экспедицию на Северный полюс с целью охраны природы; в рамках Global Re Leaf посадили несколько сотен тысяч деревьев по всему миру; благодаря усилиям и сотрудничеству основателям фирмы стал развиваться город Grand Rapids в штате Мичиган. Во всех странах, где функционирует Amway, она поддерживает благотворительную и просветительную деятельность, здравоохранение, приюты, охрану окружающей среды, провозглашает положительные ценности личности и семей, опекает концепции свободного предпринимательства. Многочисленные экономические издания - начиная с “Fortune”, “Baron У” и “Forbes” до “The Wall Street Journal” - признали и одобрили деятельность Amway. Семья Де Вое купила награду баскетбольной команды НБА “Oriando Magic” и направила Шакила О’Нила в профессиональный спорт.

Сетевая организация сбыта модернизировала процесс продажи товаров. Согласно традиционному методу, товар или услуга доходит до потребителя через представителей производителя, оптовых агентов и малых предпринимателей. Каждая ступень обозначает расходы, а эти расходы составляют в среднем 60% от выплаченной покупателем цены.

Метод Amway эти 60% (или больше) возвращает независимым предпринимателям, которые создают сеть сбыта, отчасти в форме льгот при покупке, отчасти в форме поощряющих денежных возвратов.

Многих потребителей системы удовлетворяет уже и то, что можно приобрести товар по льготной цене и можно обеспечить бабушку, дядю Джо и соседей. Уже только ради удовлетворения личных потребностей стоит вступить в систему.

Но самый большой доход дает бонус, получаемый за произведенный товарооборот. Около 1/3 брутто дохода компании ежемесячно или ежегодно возвращается членам системы в форме премиальных выплат. Оборот составляет не только цена товаров проданных для личного потребления или сбытого товара, но к ней прибавляется прибыль от дохода “группы”. Этот процесс в некоторых аспектах напоминает льготы, предоставляемые производителем.

Динамичности предпринимательству придает способ распространения. Его название - “спонсирование”, по сравнению с франчайзингом создает новый рынок сбыта.

В традиционном понимании, быть спонсором - это то же самое,

что быть собственником паевого универмага, который имеет возможность в мелкооптовой системе обеспечить покупателей и открыть новые “универмаги”. Собственники, которые все независимые, могут пользоваться товарами, обслуживать покупателей или могут пробиваться на новые рынки по своему усмотрению.

Уже только ради личного потребления стоит вступить в сеть.

Из-за практической ограниченности времени, а также из-за других факторов реализации всех типов, товарооборот любого “универмага” имеет определенный рубеж. Но бесконечное число тех универмагов, которые могут открыть франчайзы, которые можно спонсировать. Вот это и есть прекрасным в этом бизнесе: постоянная прибыль; товарооборот, совершившийся на рынке, можно автоматически наблюдать по спонсорской линии. Одна семья, производящая за месяц оборот только на несколько сотен долларов, может получить бонусы за оборот нескольких тысяч, произведенных теми, которых они спонсировали. Это предприятие, которое снимает служебные тяжести с плеч женщин, разрушает стены поднимающиеся перед миллионами, павшими жертвами реорганизации кадров, для многих обозначает спасительный путь.

Никто не знает, насколько может возрасти сетевой реализационный бизнес, но некоторые серьезно работают над выяснением этого вопроса, одновременно указывая другим как можно достичь личной независимости. Известный автор и бизнес-тренер, Зиг Зиглар говорит: “В жизни можем достичь всего, если мы готовы помочь другим достичь того, о чем они мечтают”.

Каждый имеет причину, из-за которой вступает в сеть. Каждым руководят личные причины.

В девяностых годах удалось осуществить партнерские отношения между сбытовыми организациями и самым сильным предприятием промышленной отрасли. Каждый член понимает, что эта беспрецедентная возможность без другого партнера была бы невозможной.

Уже десятилетиями создаются советы по реализации, которые оказывают действенную помощь Network 21 - связь с разными странами заостряется, особенно потому, что каждый международный бизнес в начальном этапе осуществлялся благодаря североамериканским связям. Предприятия, распространяющиеся во все части мира, стали развиваться и процветать. Предприятие стало выплачивать премии за оборот по линии спонсорства, хоть в какой стране они трудились.

Каждый имеет причину для вступления в сеть. Каждым руководят личные цели, которые можно сгруппировать в несколько характерных групп:

- * Возможность иметь больше свободного времени и в конечном итоге занять власть или заполучить ее над своей жизнью опять;

- * Систематический доход. Многие мечтают о нем, хотя нынешняя их работа доходная. Несколько высокооплачиваемых медицинских специалистов осознали, что, имея в настоящее время значительный доход, в результате несчастного случая или проблемы со здоровьем, можно обеднеть. Цель каждого состоит в том, чтобы обеспечить благосостояние своей семьи, детей, внуков;

- * Растут жизненно важные расходы. Зарплата или доходы бизнеса время от времени должны дополняться;

- * Поощрение. Бизнес-среда в Amway поддерживает в людях желание помочь, уважать окружающих. Значение имеет только характер. Никто не сможет создать прочное, сильное предприятие, если наживается за счет других, будь то участника сети или кого-либо другого;

- * Известность. Нынче многие мечтают создать, осуществить что-то большое. В бизнесе Amway достичь результата можно, только помогая другим;

- * Практичность. Заказ, осуществленный через модем или факс, обозначает удобство. Родилась торговля, осуществляемая электронным путем;

- * Участники групп. Членство сопровождается партнерством. Группа дает советы, поддерживает каждого торгового агента, и завязываются крепкие дружеские отношения;

- * Помогать другим. Метод спонсорского бизнеса, а не только торговля товарами;

- * Нет ограничений. Предпринимательство может быть таким, каким создает его владелец, в зависимости от того, какой доход ему нужен или какой доход хочет иметь, и только от его положительного отношения и морального облика зависит, желает ли он обучаться и применять этот оправдавший себя метод;

- * Призвание. Есть что-то безгранично волнующее в том, что человек первооткрыватель в свободном предпринимательстве.

Мир невелик. Мы плывем в одной лодке. Но мы находимся в особом положении и можем сыграть очень важную роль в этом процессе. Хотя есть возможность выбора из множества предприятий, эта возможность отличается от других тем, что не только юридическим лицам, но и для всех доступно право участия. Amway является партнером мирового масштаба по производству и сбыту, это общество, которое влечет за собой партнеров по сбыту. В сфере бизнеса общепринято, что Amway предлагает один из самых широких спектров товара в мире, но признан и неоспорим тот факт, что через глобальную, объединяющую независимых предпринимателей сеть, больше людей

вступило в международную связь, чем через любое предпринимательство на Земле. Три миллиона и число их растёт.

В новом тысячелетии 95% жителей Земли имеют возможность присоединиться к Amway.

В девяностые годы распространение продолжалось. Открылись новые рынки в Словении, Чешской Республике, Словакии, Греции, Турции, Уругвае, Парагвае, Колумбии, Филиппинских островах, Румынии, Южной Африке и Индии. Годовой доход возрос более чем на семь миллиардов долларов, а от начала десятилетия удвоился.

На 1997 год 1/3 населения Земли воспользовалась этой возможностью. К концу 1998 года с несколькими сотнями миллионов китайцев, южноафриканцев и индейцев это число достигло 2/3 населения Земли. Запланировано присоединение России, Скандинавии, Африки, других стран Европы. На начало нового тысячелетия 95% населения Земли будет иметь возможность присоединиться к Amway.

В современном мире не только вокруг Берлина тянется стена. Есть строения из камня и колючей проволоки, есть из гробовой тишины, замкнутых и огорченных сердец, колючих слов. Многие из них стоят и сегодня. Несколько разрушили.

ГЛОБАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА: ИСТОРИЯ NETWORK

Будапешт, Венгрия, апрель 1991 года. Берлинская стена рухнула, над населением Восточной Европы разошлись тучи угнетающей политической и общественной системы. Почти полвека невозможным было введение свободных рыночных отношений. Многие чувствовали сомнение, а многие — надежду. Он обещал приход новой эры, в которой из незапамятных времен впервые стало возможным судить о человеке по его индивидуальным достижениям и вознаграждать согласно им. Это был год преобразований.

Месяцами ходила молва о том, что Amway начнет свою деятельность в Венгрии. В учреждениях, на заводах, в университетах и в кругу семей все говорили только об этом. В жизни только раз бывает такая возможность. Провалившаяся коммунистическая система официально была заменена свободным предпринимательством.

Amway предлагала такую бизнес-возможность, которая не требовала привычной финансовой инвестиции для создания предпринимательства и, в полном понимании слова, была открыта всем. За первых тридцать дней в Amway вступило более двадцати пяти тысяч независимых венгерских торговых агентов.

Появление в Венгрии имело для Network 21 особо важное значение, потому что впервые можно было испытать созидательную и поддерживающую концепцию в не западной стране.

Наш метод на рынках Северной Америки и Австралии утвердился, но теперь мы вступили в страну с иной культурой, иной речевой территорией, жители которой только теперь освободились от пятидесятилетнего коммунистического угнетения способа мышления, который запрещал свободное предпринимательство и деятельность.

Хоть наши сотрудники составили только 10% начинающей группы торговых агентов, но были достигнуты блестящие успехи, а через три года мы представляли 90% внушительного миллионного венгерского предпринимательства. Страна была совершенным местом для апробации новых партнерских концепций на территории с новым скрещенным языком и новой скрещенной культурой.

Amway был нужен, чтоб своими товарами, центрами сбыта и компьютерной системой появился на рынке. Нам нужна была уверенность таких руководителей как Ханс и Ева Нусхольд, Вади Ено Джеймс, Сника Фаркаш и другие, и нужны были руководители, обученные по методу Network 21.

Мы вскоре поняли, что ворвались в дом вместе с дверью.

Руководители-первопроходцы Сесилия Караш (первый бриллиант Венгрии), Алоис Сухар и Али Шермахер из Австрии, Янош Деметер, Тошаш Анталфи и другие так удивительно действенно усвоили наш образ мышления, обучения и систему копирования, что за два года мы четыре или пять раз заполнили самое крупное помещение страны - Будапештский спортивный комплекс, при участии более 50 тысяч человек.

Система Network 21 в Венгрии, очевидно, оправдала себя, но предпринимательство только теперь берет свое начало. Вскоре мы появились в Польше, Чехии, Словакии и Словении, где новые десятки тысяч присоединились к нашей программе.

Мы вскоре поняли, что вломились в дом вместе с дверью. В каждой новой стране нам нужны были местные руководители и специалисты, их нужно было обеспечить литературой, техникой, необходимой для проведения семинаров и перевести материалы на новый язык. Нужно было создать смешанные предприятия, обучиться новым налоговым законам, впредь нужно было вести борьбу за внедрение начального капитала и вывоз прибыли, что оказалось совсем нелегким заданием в освобождающихся странах.

Валюты часто были неконвертированными, а инфляция высокой. Товары были относительно дорогими, еще и теперь таковы, учитывая, что средняя прибыль в этих странах ежемесячно составляет несколько сотен долларов. Только благодаря Богу, прекрасным товарам Amway, доверию к нему и его славе, прекрасной квалификации руководящих кадров, а также концепции Network 21 стало возможным наше расширение в Европе, Азии, Латинской Америке и Африке. Была создана глобальная команда, состоящая из около двухсот высококвалифицированных сотрудников, которые руководят двадцатью пятью офисами. Команда состоит из адвокатов, бухгалтеров и менеджеров, которые оказывают помощь более четверти миллиона независимым предпринимателям, выстроили коммуникационную систему, обеспечивают финансовую интеграцию и обеспечивают вспомогательные средства.

Из-за географических границ большой проблемой стали координация и коммуникация, но самоотверженная команда справилась с трудностями и выполнила хорошую работу. Проводили сотни встреч ежемесячно, во всех странах. Выбор места лекций, печатание билетов, подбор технического персонала и приглашение лекторов важное и последовательное задание.

В связи с тем, что принцип везде оправдал себя было все равно, какой национальности лектора и на каком языке они общаются. Среди них были такие, которые только недавно ощутили успех, иные

считались преуспевшими руководителями, имеющими прибыль в миллион долларов, иногда были “из вне”, как, например Зиг Зиглар и Джон Максвелл.

Лектора выбирались из числа наиболее преуспевших членов глобальной команды. Координацией этих лекторов и техников занимался и руководил Network 21. Австралийцев направляли в Индию или Южную Африку, американцев или канадцев в Грецию или Австралию

Языковые трудности одолевали при помощи переводчиков, хорошо знающих своеобразную концепцию предприятия. Представьте себе, каково это — турецкого руководителя перевести на польский, а румынского на китайский. Ярko живут в моей памяти воспоминания о таких встречах, где перевод проводился на девяти-десяти языках.

“... еще более впечатляющим было в парковке созерцание той тысячи людей, которая не достала билетов!”

Однажды, на южном берегу Турции, в прекрасном средиземноморском городе Анталя проводился семинар для тысячи наилучших торговых агентов Европы. В конце зрительного зала мы установили десятки кабин для переводчиков, откуда команда каждой страны проводила синхронный перевод. В Будапеште и Праге, чтобы обеспечить мечту для толпы, пришлось провести две последовательные встречи, на каждой из которых было роздано восемь тысяч наушников. Вдумайтесь, что значит возратить восемь тысяч наушников (стоимостью 250 долларов каждый), а через час раздать восьми тысячам других людей.

Считаю важным заметить, что наушники были розданы “на основе доверия”, значит мы рисковали финансово в том случае, если наушники не возвратят. Когда встреча окончилась, то наши люди сообщили, что было возвращено все наушники, даже на один больше. Прекрасная согласованная командная работа! Прекрасные, честные сотрудники.

Иногда не знаю, что очаровывает больше: осознание вспомогательной командой своего долга и призвания или непоколебимая вера и самоотверженность предпринимателей, борющихся за свою мечту. Во время своей второй поездки в Индонезию я получил незабываемое впечатление. Во время первого моего посещения я выступил в Джакарте приблизительно перед семью тысячами людей на огромном теннисном корте. Было впечатляюще, но еще более впечатляющим был вид той тысячи людей, которые оставались на все выходные в парковке, потому что не достали билеты!

Они говорили, что ждут там, на жаре, тех, которые выйдут, чтобы научиться от них чему то. Никогда не забуду этого (были такие, которые

спали на голой земле). В следующий свой приезд мне нужно было побывать не только в Джакарте, но и в Джогьярте расположенной от столицы на 12-часовом расстоянии по автостраде.

Индонезия расположена на 13 тысячах разрозненных островах и является 4-й страной в мире по густоте населения (двести миллионов человек). Юный слушатель по имени Кристиаван на первый семинар приехал только с несколькими товарищами. Через шесть месяцев возвратился с двенадцатью тысячами человек, ехавшими двенадцать часов автобусом, чтоб прослушать лекцию. Когда я приехал в его родной город Джогьярту, то через весь город меня сопровождал полицейский кортеж. Он гордо заявил, что его предприятие выросло настолько, что рассчитывает на присутствие семидесяти тысяч людей, и лекцию придется проводить на открытом футбольном стадионе.

Был период дождей - муссон, но Кристиаван сказал, что не надо переживать, потому что его группа все равно придет. Он оказался прав! Тысячи людей заполнили стадион, и я был растроган. Потом полил дождь! Никогда в жизни я не видел такого ливня! И почти за час до начала первой лекции билеты все покупали и покупали, и это на открытый стадион! Сцену оборудовали рядом с крикетной решеткой, а большинство слушателей стояло под открытым небом. Была музыка, лазеры, фейерверк, видео и исполнители. Три дня и три ночи продолжалось обучение, дождь лил тоже три дня и три ночи, и они стояли под дождем (с несколькими зонтами) в течение трех дней и ночей. Учились и внимали!

Некоторые приехали на автобусах, некоторые на велосипедах, многие на лодках из другого острова.

Некоторым пришлось работать веслами целую неделю, чтоб добраться сюда и столько же, чтоб вернуться! Никто не жаловался! Они были благодарны за возможность и жаждали знаний!

“Мы думаем, что Бог одарил нас достаточным количеством веры и призвания, чтоб положить начало”.

Подобные истории можно рассказать и о других странах мира. В Китае десятки тысяч переносили трудности без жалоб... благодаря за возможности бизнеса, за обучение, за поддержку и поощрения.

В Греции и Турции работа, обучение и поездки совершались при трудных экономических условиях. В Южной Африке люди отложили распри, чтоб осуществить одну общую мечту, и чтоб подать руку друзьям, приехавшим из разных стран мира, которые прибыли помочь им и обучать их. В Индии, в самой большой демократии и самой большой в мире англоязычной стране, Network 21 тоже внедрил систему, отобрав нескольких руководителей и в настоящее время успешно сотрудничает с Индией, чтоб создать самую большую на это время

историю успеха!

Конечно, нужно было немалое призвание и еще больше веры, уверенности, чтоб начать свою работу. Мы думаем, что Бог одарил нас достаточной верой и призванием, чтоб положить начало делу.

Предприятие таких размеров требует прочного экономического фундамента, отличных руководителей, способных распознать источники мудрости и благословения и стремящихся эти благословения обратить на благо человечества. И далее заполняет ответственность, сопровождающая успех, и далее буду искать Его мудрость и указания в каждой подвернувшейся возможности. К счастью меня окружают те (не в последнюю очередь жена), которые владеют этими ценностями. В Нэнси горит необыкновенный огонь. Она поддерживала меня всегда, она поощряла меня искать то, что Богу угодно, а не то что удобно и приносит самую большую пользу.

Нэнси и я жили в Южной Каролине, когда ознакомились с возможностями Amway. После окончания университета мы переселились на запад. Мы оба окончили университет PURDUE. Там мы встретились, влюбились, поженились и практически каждую минуту проводили вместе. Мы получали наслаждение. Мы окончили университет с отличием. Я получил диплом инженера по аэродинамике и космическим исследованиям, а Нэнси по логопедии.

Макдонел Дуглас еще в университете приобщал меня к созданию ширококорпусного, реактивного, пассажирского самолета DC-10. PURDUE был ведущей инженерной школой, а я поступил в самый высший в Америке инженерный класс. Каждый космонавт получал диплом в стенах PURDUE. Самолетные акционерные общества просто бомбили выпускников своими предложениями по трудоустройству.

Я нашел интересной самолетостроительную промышленность, но в дальнейшем засомневался. Директора предлагали лучшие офисы и парковки, и все же это был не тот стиль жизни, о котором мы говорили и мечтали с Нэнси в университете. Нэнси учительствовала. Любила детей. Только администрацию, родителей, уроки и зарплату - нет. Когда родилась наша дочурка Хезер, и речи не могло быть о том, чтобы она вернулась к работе и доверила кому-то эту прекрасную крошку.

Я часто говорю, что у Нэнси имеется свое представление о действительности. Некоторые считают так, что она доведет до конца все, что задумала. Нэнси была уверена, что существует лучшая жизнь, чем прощаться каждое утро и увидеться снова только вечером. "Должна быть другая возможность!" твердила она. И решила её найти. Одной из возможностей была стоматология. Тогда я уже серьезно думал об изменении профессии.

Однажды позвонил телефон. Это была одна из учителей, с которыми раньше работала Нэнси. Она говорила о новом предпринимательстве, которым занимаются они с мужем, и спросили, не хотим ли и мы немного подработать. Нэнси постаралась, чтобы еще в тот вечер встретится у нас, и рассказать о чем идет речь.

Это был бизнес Amway, но в 1970 году еще немногие слышали о нем. Это предпринимательство было не настолько престижным, как работа стоматолога, и компанию, с ее стомиллионным доходом было невозможно сравнить с гигантами, производящими товары потребления. В ходе показа, проведенного за кухонным столом, перед нами открылся такой маркетинг, который вне всяких сомнений действовал, хотя такого опыта мы не имели. Мы стали расспрашивать. Мы были дотошными. Мы играли роль адвоката черта. И чем глубже докапывались, тем лучшим казалось это начинание.

Фактор риска равнялся к нулю.

Благодаря инженерным познаниям и, возможно, исходя из свойств своей личности, во мне было много скептицизма. Но концепция бизнеса показалась жизнеспособной, а цифры и рассказы о тех, кто уже проводили эту деятельность, вероятными. Постоянным девизом было: “Можем сделать все, что хотим”. Но стоит ли этого хотеть? Может да, а может - нет, кто знает? Но ведь фактор риска равен нулю. И так - мы начали. Немногого достигли мы за — год, а предложение спонсора прекратить нашу деятельность, отобрало желание. Говорили, что этот бизнес для них не имеет будущего. Они спонсировали нас и еще нескольких человек, а мы не оправдали их доверия к нам. Но тогда проснулся во мне инженер, и я полностью усвоил логику бизнеса, а Нэнси полностью отдалась осуществлению нашей мечты. Мы на всех парах продвигались вперед. В первый же год мы достигли уровня директдистрибьютора (PD).

Через год мы получали значительно больше, чем была наша зарплата вместе взята. Мы бросили работу, чтобы полностью отдаться бизнесу Amway. Теперь мы были вместе, как всегда и хотели. У нас был свой бизнес, обеспечивающий жизненный уровень, удобное жилье, плавательный бассейн, новая машина. Мы наслаждались жизнью, и нам было всего двадцать пять лет.

Рождение второго ребенка вызвало у нас такое состояние, будто мы внезапно проснулись ото сна. Наш сын Эрик родился с недостаточностью позвоночника и только после девятимесячного больничного пребывания и одиннадцати проведенных на головном мозгу операций, мы смогли его привезти домой. Рождение Эрика вызвало у нас негативные эмоциональные и материальные последствия. Нэнси забрала все наши сбережения, чтоб покрыл” больничные расходы и через три дня привезла домой младенца. Мы безнадежно задолжали. Если не удастся собрать значительную сумму, то нужно взять кредит у государства. Об этом не хотели и думать. Нэнси решила продать дом, чтобы собрать хотя бы часть нужных нам денег.

Мы приняли такое решение, которое коренным образом изменило нашу жизнь и спасло жизнь Эрика.

Через некоторое время я с одним товарищем открыл фирму, которая занималась поиском и трудоустройством высококвалифицированных специалистов разных отраслей, и бизнес расцвел. Но нам с Нэнси представилась лучшая возможность. Мы создали бизнес Amway, дающий такую прибыль, которая не могла покрыть больничные расходы, но у нас был опыт, мы осознавали, что имеем такую возможность. Мы видели, что другие благодаря своему бизнесу разбогатели, стали независимыми и свободными. Мы верили, что тоже способны на это. Мы приняли такое решение, которое коренным образом изменило нашу жизнь и спасло жизнь Эрика.

Первым шагом было составление плана действий. Мы знали, что наша стратегия должна базироваться на превосходно работающих принципах, и нам нужен был такой подход к работе, который работает без сбоев. Через шесть месяцев мы достигли материальной независимости, (см. 7. Раздел “Начинали с нуля”).

Хотя наши финансовые проблемы в основном решились, проблемы со здоровьем Эрика росли пропорционально его развитию, росту; нужна была имплантация, и с годами он подвергался около тридцати операциям головного мозга. Кроме того, трижды болел менингитом. Ему провели полную пересадку спинного мозга. В это время мы располагали не только финансовыми средствами для покрытия больничных расходов, но и временем, чтобы жить в больнице рядом с ним неделями, а позже и месяцами. Мы имели финансовую возможность и мотивацию чтобы помочь другим, с которыми нас свела судьба во время этих испытаний. Это были в основном дети, которые родились с такой же болезнью, как и у Эрика. Мы помогали тем, кто в отличие от нас, не имел на это средств.

Наш третий ребенок, Давид, родился в 1979 году полностью здоровым, как и Хезер. Мы поняли, что только очень немногим дано иметь такой жизненный уровень, каким обладала наша семья. Компания Amway и наш бизнес, несмотря на колебания в финансовой и экономической жизни, развивалась равномерно и динамично. Это можно было объяснить исключительно тем, что честность и логичность программы компании Amway была безупречной.

В середине 80-х годов Amway - это компания с двух с половиной миллиардным оборотом. В своей отрасли это не имело аналогов. Не существует ни одной компании, которая не то чтобы смогла получить такие же результаты, но даже большая часть их не смогла выжить. Amway стала метафорой этой отрасли, лидером, который управляет, и осталась вне конкуренции.

Путь к успеху был тернист, мы испробовали много разных форм

этого пути (даже внутри компании Amway). Мы знали всех, кто добился выдающихся успехов в бизнесе. На Гавайском взморье или в других живописных уголках планеты мы встречались с ними для проведения бесед. Во время этих бесед мы обменивались интересующей нас информацией, опытом. Мы поняли: есть ценности и идеи, которые движут этим бизнесом, концепции, которые выгодны и эффективны. Но есть программы, которые не эффективны и служат пустой тратой времени.

Исследования подтвердили наш личный опыт. Есть принятые концепции и идеи, которые злободневны всегда. Рост в бизнесе, никогда не случайность - это правильное решение! Для того, кто не использовал еще маркетинг-план, он кажется простым! Но для того, чтобы этот план работал, надо научиться придерживаться методике бизнеса, отфильтровать неуверенность и сомнения. Только так можно вырасти до возможности эффективно управлять бизнес-командой.

Я годами принимал участие в мероприятиях, которые организовывала наша акционерная компания, где мы активно рассматривали достижения лидеров. Я принимал участие в работе совета директоров компании Amway и также участвовал в исследовательской работе группы Cabinet 21. Мы собирались для того, чтоб обсудить и наметить пути, благодаря которым наша компания будет готова отвечать требованиям 21-го века. Основной принцип компании - стать синонимом: “самая лучшая возможность в мире бизнеса”.

Я получил исключительную возможность участвовать в этой работе более десяти лет. Во время этого я начал понимать, что расширение бизнеса в последующих годах открывает огромные возможности для открытия международных рынков. Насколько я видел, существовало два варианта: или новые рынки будут развиваться по американской концепции, или в каждой стране введут испробованную методику в начальной стадии. Если мы выбираем второй вариант - это значит, что нам надо использовать сотни советников, которые, при открытии новых рынков должны выбрать и обучить управленческий состав.

Нэнси и я, в первую очередь, развивали наш бизнес в Южной Калифорнии, это и понятно - мы хотели быть вблизи Эрика. Но новые международные возможности очень интриговали нас. Благодаря этому у нас родилась мечта.

Мы уже достигли невероятного уровня жизни, но наша мечта давала возможность делиться этим успехом с другими даже в странах, где мечта приговорена к смерти.

Исходя из этого, мы созвали всех основных сотрудников компании на конференцию в Lake Arrowhead (Южная Калифорния). Такие конференции мы провели потом и в других странах. Отклики участников прямо воодушевляли нас, каждый, кто ознакомился с идеей, признавал ее исключительно интересной. Люди изъявляли желание

участвовать в ее осуществлении. Этот оптимизм имел большое значение, так как это означало, что программа уже у своих истоков имеет широчайшую поддержку. Введение самой методики зародило основы новой культуры бизнеса.

Примерно в это же время проходила пересадка спинного мозга у Эрика. Операция происходила в детской клинике города Сан-Диего. После вмешательства Эрик должен был пребывать в гипсовой постели на течение шести месяцев. Этот период для нашей семьи останется периодом тяжелых испытаний на прочность и гуманность. Эрик сильно похудел, его вес составлял всего 25 кг, было страшно даже подумать, что мы его потеряем. Благодаря современной медицине и наверно не в меньшей мере молитвам наших друзей, живущих в разных уголках планеты, Эрик выжил. Его поправка дошла до той стадии, что сегодня он может жить уже своей жизнью. Во мне была настолько сильна мечта о расширении бизнеса в глобальных, международных масштабах, что даже сидя у кровати сына, я разрабатывал основы этой концепции, которая в последствии получила известность под названием Network 21.

Вначале мы испытали методику в Северной Америке, дополняя и совершенствуя ее, а спустя определенное время ввели ее в Австралии.

Наша команда состояла из опытных и отданных идее людей, которые каждую деталь этой программы корректировали, стараясь довести до такого совершенного состояния, чтобы она стала непоколебимой опорой и мостом на пути к достижению успеха. Если ее применять - успех гарантирован (это единственное “если” в методике Network 21). Программа предлагает однозначную схему действий, с которой вы можете глубже ознакомиться на семинарах и конференциях. Методика располагает множеством вспомогательных средств. Если вы начали строить сеть, в вашем распоряжении аудио- и видеокассеты, книги и т. д. Эти средства - неотъемлемая часть Вашего роста в бизнесе, как раз они открывают двери перед новыми перспективами.

**Мои девиз: “Не я создаю законы.
Я их только соблюдаю”.**

Весь метод спонсирования ставит в основу цель сетевого маркетинга. Цели и мечты членов сети движут её вперед, предлагая при этом равновесие самого оптимального способа обогащения в настоящем и будущем. Метод призван поддерживать свою финансовую состоятельность, как на домашнем, так и на международном рынке. Так родился Network 21.

Интересным было составление бизнес-плана для компании мирового масштаба, состоящей из добровольцев свободных профессионалов. Добровольцев в том смысле, что их нельзя уволить, потому что они не состоят в штате. Многие из них поставили на карту

будущее своих семей, ради успеха своего предпринимательства.

Принципы систем Network 21 и франчайзинга схожи по многим параметрам. Но первая все же превосходит, потому что в ней есть общая заинтересованность, которую франчайзинг не предлагает.

Действенность бизнеса каждого коммерческого деятеля измеряется малыми предпринимателями и теми, кто имеет материальную заинтересованность в успехе, тем, что мы назвали “признаком жизни”. В инженерной жизни мы пользуемся такими словами, как “параметры” и “критические факторы” при описании капиталовложений и процессов, но под главной характеристикой скрыто больше. Она вмещает в себе полный спектр бизнеса и незаменима.

Мой девиз: “Не я создаю законы. Я их только соблюдаю”. И это так. Проводятся исследования с целью усовершенствования каждого элемента программы, и право на существование “признаков жизни” одобряет практика сети на протяжении четырех десятилетий.

Подручное пособие предпринимателей System for Success (Программа успеха) для каждого этапа развития сети (системы) дает определение признаков жизни, которые обеспечивают личный опыт в гонимом целями и мечтами предпринимательстве.

Одним из самых важных показателей является количество вспомогательных средств бизнеса (BSMs). К ним относятся обучающие кассеты и книги, без которых был бы невозможным рост и развитие. Кассеты, книги и собрания не являются обязательными, и этот принцип запрещено нарушить. Но они очень важны с точки зрения прогрессирующего коммерческого деятеля, так как являются залогом роста и копирования. В связи с тем, что сеть развивается в мировых масштабах, обучение следует проводить на иностранном языке мобильным и эмоциональным способом.

Среди средств обучения, развитых в двадцатом веке, самым эффективным является кассетный магнитофон. Фактически, людям разных доходных категорий он дает возможность доступа к информации на родном языке, записанной на значимых событиях и встречах, и где реакция живой публики заверяет послание. Предлагаемую кассетную программу можно заказать серийно. Это поощряет независимых предпринимателей и делает для них возможным более широкое распространение. Имеется большой выбор тренировочного видеоматериала. Предлагаемая книжная программа появляется ежемесячно. Книги написаны частично руководителями Network 21 или авторами со всего мира, известными специалистами по человеческим связям, специалистами по мотивации, психологии, финансовым делам и по развитию семьи и личности.

Преуспевающий банкир, например, расчувствовался до слез, потому что тут были впервые публично признаны его достижения.

Учебная программа метода заинтересовала многих людей, непосредственно не принимавших участие в создании сети, и сотни может даже тысячи людей ознакомились с ней для того, чтобы развивать свою личность и усвоить принципы бизнеса.

Собрания, семинары и конференции являются источником силы для коммерческих сотрудников во всем мире. Бизнес становится более ясным, понятным благодаря этим событиям. В настоящее время не менее чем в тридцати странах проводятся “открытые” лекции, которые указывают на возможности Network-маркетинга. Члены сети, естественно, на всех восьмидесяти рынках, где проводится деятельность Amway, имеют возможность выстроить и обосновать бизнес.

Для организаторов сети сценическое признание - уже цель, где бизнес-партнеры высшего и нижнего эшелона выражают им признание. Сегодня является редкостным такое признание по месту работы. Преуспевающий банкир расчувствовался до слез, потому, что тут были публично признаны его достижения.

Ежемесячные семинары по выстраиванию бизнеса проводятся там, где проходит активная деятельность. Тут проводятся углубленные тренинга и обучения, на которых часто специалисты делятся личным опытом с присутствующими. Тот, кто достигает сцены Network 21, тот достиг таких успехов, что стоит его послушать и поучиться у него. И это не только теория.

В каждой стране, где мы присутствуем, трижды в год проводим семинары. На них часто выносятся значимые решения по вопросам развития личности и строению бизнеса, ведь здесь открывается возможность подтвердить успех. Эти события, проводящиеся на стадионах, вмещающих более 10 000 человек, можно сравнить с эклектической смесью футбольного первенства, семинара по менеджменту и вручения приза Oscar.

Мы систематически предлагаем семинары по жизненному стилю, с морским путешествием на Гавайи, или на один из Карибских островов. Участники этих путешествий собираются тысячами из разных стран мира, чтобы учиться, планировать, праздновать и встречаться со своими героями - спонсорами и руководителями.

Весь процесс координируется сотрудниками Network 21 из офисов. Эта поддержка имеет инфраструктуры мировых размеров.

К концу 1998 года, в связи с тем, что Amway начала торговую деятельность на восьмидесяти международных рынках. Network 21 будет присутствовать во всех важных странах на всех континентах.

Аргентина	Греция
Австралия	Гонконг

Австрия	Италия
Бразилия	Индия
Венгрия	Индонезия
Германия	Канада
Коста-Рика	Словакия
Китай	Словения
Колумбия	Тайвань
Малайзия	Турция
Мехико	Уругвай
Новая Зеландия	Филиппины
ОАЭ	Чили
Польша	Чехия
Румыния	ЮАР

Amway ведет серьезные переговоры и с другими странами мира. Если рынки открываются, то Network 21, как глобальный партнер акционерного общества появляется со своими спонсорами и тренерами, которые миллионам желающих присоединиться оказывают помощь в достижении мечты, обучают бизнесу.

В последующих нескольких разделах спонсоры и тренеры расскажут свои истории. Вы увидите, насколько различны у них призвания и национальность. Заметите и то, что все изменилось независимо от условий их прежней жизни. История Network 21 пишется дальше, и последующие рассказы отражают глобальный масштаб нашей компании. “Если мы сумеем сделать, то и Вы сможете”.

ЛиЧный опыт

Клэйтон Овертон работал хирургом ортопедом в Северной Калифорнии, и в больничной палате услышал впервые о бизнес-возможности от своего больного. Шарлотт Овертон вспоминает об этом пне так: “Клэйтон возвратился с работы и попросил меня пойти с ним на одну встречу.

О чем пойдет речь? - спросила я. - Не знаю, не сообщали подробностей. - Клэйтон как-то уговорил меня сходить поужинать, а вместо того повел меня на встречу. Он повел себя нехорошо, но так случилось”.

“Клэйтон совсем наэлектризовался, - рассказывала Шарлотт. - Он видел возможность заполучить больше свободного времени и иметь дополнение к зарплатку. Он еженедельно работал, приблизительно 80 часов, и не предвиделось, что это время в дальнейшем сократится, или он сможет занять руководящую должность”.

Продолжение врачебной практики стало возможным при условии увеличения врачебного страхового полиса.

В это время Овертоны жили в недостроенном доме посреди пыльного пустыря. “Мы попробовали построить дом нашей мечты, но кончились деньги Нам пришлось поселиться в нем, так как наш старый дом пришлось продать. Все это больше походило на кошмар, чем на мечту”,— рассказывали они.

Это был тот период, когда уставной фонд калифорнийского врачебного страхового полиса повысили с семи до двадцати пяти тысяч долларов. Для семьи Овертонов это стало неразрешимой финансовой проблемой.

“Мы не имели другой возможности увеличить свои доходы, и я уверена, что поэтому этот бизнес настолько взволновал Клэйтона. У нас не было другого выбора, и мне кажется, что и с другими было так же”, - продолжала Шарлотт, которую не воодушевлял бизнес так, как мужа. - “Я просто не слышала об Amway и сомневалась в том, что мы можем преуспеть. Когда я узнала больше, то поняла, что неправильно ставила вопросы. Надо было спрашивать не то, действует ли это, а то, как действует? Меня интересовало, сможем ли сделать, а не то, как надо делать. Я прослушала несколько магнитофонных кассет с записью историй успехов и подумала: “Господи, если этим людям удалось, может и у нас есть надежда?” Я начинала понимать, что это может сделать

любой. Не имеет значения, что молодой или старый, одинокий или семейный, образованный или нет, бедный или богатый, бездетный или имеет детей. Блеснула надежда!”

В то время, когда Клэйтон видел предпринимательство в перспективе, Шарлотт разочаровалась, получив первый бонусный чек. “Получили три доллара и шестьдесят четыре цента, а работали мы прилично. Мне казалось, что так мы не сможем продвигаться. Но Клэйтон тогда сказал: “Знаешь, это как в медицине. Плоды поспевают позже. Когда мы познакомились, я уже окончил четыре курса, но потом последовало четыре года специализации, один год практики, четыре года хирургической практики, несколько лет практической работы, и только потом стал прилично зарабатывать. По-моему это предпринимательство функционирует так же. Нельзя сожалеть о времени и труде, нужно вложить определенное количество денег, и может быть, нужно пожертвовать и на вспомогательные средства. Я уверен, что в конце это окажется курицей, несущей золотые яички”. И знаете, он оказался прав. Не могу поверить, какой стиль жизни обеспечил нам этот бизнес.

Овертоны говорят, что бизнес-возможность обеспечила для них свободу. Для Шарлотт это обозначает, что у нее нет долгов, и что они смогли достроить дом. С тех пор они несколько раз перестраивали его. Теперь у них новый дом на вершине горы, откуда они могут любоваться панорамой.

“Мы имеем летнее поместье на берегу Карибского моря, а когда наши сыновья учились в Новом-Орлеане, то мы и там купили дом. Рассчитывались мы всегда наличными. Машины для себя мы покупали таким же способом. Мы поставили перед собой цель - рассчитаться с долгами, и с того времени мы не задолжали никому ни цента. Я сама могла распоряжаться своим временем. Когда дети были малыми, я могла поехать с ними на школьные экскурсии. Однажды я провела три дня на берегу океана и присматривала за целым отрядом ребят. Мне не нужно было просить у начальника отпуск, так как вскоре, после создания нами бизнеса, я прекратила учительствовать”.

Мы поставили перед собой цель - рассчитаться с долгами, и с того времени мы не задолжали никому ни цента.

Клэйтон считал, что свободу обозначает то, что служба для него уже не обязательна. Он имеет свою практику и вместо тридцати он принимает только 10 больных в день. Он уже годами работает так и часто берет отпуск, во время которого, занимается чем хочет, чтобы любоваться природой в дальних странах мира - Патагонии, Новой Зеландии. От этого он получает удовольствие.

В 1997 году, по окончании одним из сыновей медицинского

факультета, Клэйтон на семь недель увез его с собой в Бутан, в изолированный северо-восточный уголок Индии в Гималаях. Они принялись за бесплатное лечение. Шарлотт помнит один факс, полученный от них. Отец и сын отправились в пешеходный поход и достигли высоты пяти тысяч метров. Лил дождь, а они “хорошо поели с горным пастухом”.

“Я люблю пальмы, взморье, удобства сервиса, - говорит он. - И мне кажется, это очень хорошо, если кто-то имеет время и деньги совершить такое путешествие перед началом врачебной практики”. Они приобрели богатейший опыт и много помогли. В Бутане нет ортопедической хирургии, и во всей стране работает только тринадцать врачей!

Во сколько обошлось это путешествие? В семьдесят пять тысяч долларов, не считая суммы дохода, который не имели. Овертоны все свое медицинское снаряжение оставили в Бутане.

Амгад Габриэль познакомился с бизнес-возможностью иначе. Он родился в Англии от египетских родителей. Они были врачами и переехали в Австралию, когда Амгаду исполнилось двенадцать лет.

Амгад стал стоматологом, и так как корни его были в Европе, он вернулся туда на практику и работу. Поездка запомнилась, потому что ее украсила Мелисса, обаятельная и привлекательная сотрудница бюро путешествий, которая нуждалась в стоматологическом вмешательстве. Впоследствии она стала миссис Габриэль. Амгад был заядлым любителем спорта и годами играл футбол со своим другом Питером Коксом. Питер и его невеста Дебби пригласили Амгада и Мелиссу “прийти к ним и ознакомиться новой бизнес возможностью”.

“Восемь лет тому назад я уже слышал о бизнесе Amway, но тогда еще не существовала поддерживающая структура Network 2/, и я отказался. С тех пор я ничего не слышал об этом бизнесе и все-таки, без всяких сомнений сказал: - Если только речь пойдет не об Amway. - Питер ответил: - Удели мне полчаса. Я покажу тебе такой метод, при помощи которого через несколько лет мы оба можем подать в отставку и играть в гольф, до конца своих дней”.

Питер и Дебби как раз тогда начали выстраивать свою сеть. Их спонсор Питер Росс представил маркетинг-план. В тот вечер в комнате сидело пятнадцать человек, а через неделю четырнадцать из них приступили к бизнесу. “Мое мнение изменилось благодаря тому, что сказал в конце собрания Питер Кокс: “Ребята не беда, если вы не заинтересовались. Наше святое убеждение, что это срабатывает, и мы найдем на этой планете шесть человек, которые посчитают эту идею хорошей. Мы поможем им заработать ежемесячно три тысячи долларов, а потом оставшуюся жизнь проживем, как рыба в воде”. Вот это увлекло меня. Планом это не очень назовешь, но заставляет задуматься. А что если удастся?”, - рассказывает Габриэль.

“Мои родители и сами были предпринимателями - говорит Джерри, - были пекарями. Помню, что, будучи третьекурсником, мне

приходилось ежедневно работать в той проклятой пекарне, и я ненавидел это. Мама поднималась в половине пятого и начинала всех будить. Около четверти шестого мне удавалось заставить себя проснуться, и два часа до начала школы я работал с тестом. Мне было стыдно появляться в школе с остатками теста под ногтями. Я хотел быть таким ребенком, как другие, и спать столько, сколько спали мои друзья. Это была маленькая пекарня, переоборудованная из гаража за домом. Я понял, что освободиться от нее могу только в том случае, если буду хорошо учиться”.

“Помню бегали огромные тараканы, длиной в семь сантиметров”.

“Значит, мы приступили, - продолжает Шэрин, - потом начали думать. Мы сильно задолжали, потому что расходы за учебу выплачивали из одолженных денег. Наша семья к тому времени пополнилась двумя девочками. Одной было двадцать три месяца, а другой - одиннадцать. Бэт, старшая дочь, часто болела и ее больничное лечение обходилось очень дорого. Страховки у нас не было. В последний раз мы остались должны и пришлось звонить отцу Джерри, чтоб выслал пятьдесят долларов, иначе мы не смогли бы забрать домой девочку! Это сильно разочаровывает, если ты думаешь, что сделано все правильно”.

Пока Джерри посещал университет, молодым людям приходилось принимать тяжелые решения. Они учились в Арканзасе и длительное время настолько нуждались в деньгах, что хватало только на макароны с сыром. Они их ели почти каждый вечер. Попив Джерри много лет не мог на них и взглянуть. “В техасском университете мы жили в общежитии, где, помню, бегали огромные тараканы, длиной в семь сантиметров. Общежитие размещалось в бараках, которые купил университет. Они размещались на берегу моря и подлежали сносу. Я тогда говорила Джерри: “Для нас подходят, пока мы не достигнем цели, но детей здесь я не рожу”.

Но спустя несколько лет, когда уже родились девочки и они вернулись в Остин, чтобы Джерри мог преподавать, как раз общежитие они и могли себе только позволить. Шэрин вспоминает, что за жилье с коммунальными услугами им приходилось платить двадцать семь долларов и пятьдесят центов. “Потом мы познакомилась с женщиной, которая меняла свою квартиру. Мы поселились в ее бывшей квартире, хоть это было нам не по карману. Через две недели позвонила нам и спросила, есть ли у нас свободное время. Я ответила, что “да” в надежде, что она пригласит нас на ужин! Вместо этого они с мужем пришли к нам и рассказали о новой возможности. Джерри совсем не заинтересовался. Естественно, он видел в ней логику, так как был математиком, но не хотел этим заниматься”.

**Мы занялись бизнесом из-за денег, а продолжаем
им заниматься ради людей. Сегодня занимаемся им
потому, что служим доброму делу.**

Джерри как раз тогда начал дело и ему казалось, что он только об этом мечтал всегда. “Но вскоре я разочаровался. Я не зарабатывал столько, сколько мечтал. У нас был старый Фольксваген. Скаты износились и, часто машина даже не заводилась. Я подумал: “Не для этого я столько мучился”, - и сильно разозлился. И тогда появился Amway. Вначале я много жаловался и разочаровывался, казалось бы, обрадуюсь, если кто-то предложит мне помощь - заработать деньги! Но нет! Я просто не хотел заниматься этим. Мне казалось, что я на это не способен. У меня не было самоуверенности. Математике я доверял, а бизнесу нет. Я пробовал убежать от него. Но мы все же начали, благодаря Шэрин”.

“Прошло полтора года, пока мы стали непосредственно заниматься коммерческой деятельностью и стали Рубинами, - вспоминает Шэрин. - Так как у нас было достаточно денег, мы снова переехали в Лаббок, где Джерри предложили должность руководителя кафедры математики в Христианской школе”.

С тех пор многое изменилось. Джерри и Шэрин наслаждаются заслуженными плодами своей работы. И ежемесячно отдыхают одну неделю. “У нас пятеро детей и они ездят повсюду с нами. Свои дни рождения празднуют на яхтах Amway или на острове Питера, посещают частные школы и сами решают в какой университет поступать. Я должна сказать, что единственная роковая ошибка, которую может совершить начинающий бизнесмен - это прекратить деятельность. Мы совершали много ошибок, но это предприятие умеет прощать. Пока у тебя есть выдержка и ты верно применяешь метод, ты будешь преуспевать. Я где-то читала: “Деньги зарабатывать необходимо и часто это доставляет удовольствие, но позже выясняется, что намного важнее совершить какое-то большое дело”. Этого хотим мы с Джерри. Мы занялись бизнесом ради денег, а продолжаем его ради людей. Сегодня им занимаемся потому, что служим доброму делу. Наши мечты стали значительно больше, чем раньше, мы хотим помочь другим в осуществлении их мечты”.

Даг Вид - ученый-историк. Как советник президента США, сам творит историю; он написал двадцать три книги, и миллионам людей помог осознать события прошлого и настоящего. Он в соавторстве с президентами США издал три книги.

С сетью он ознакомился задолго до того, как настолько преуспел. “Я два года был чрезвычайно занят, потому что вел лекции, и к моим обязанностям относилось присутствовать на больших собраниях, где я ознакомился с функцией сетевого рынка. Благодаря знакомству с многочисленными преуспевающими людьми я знал достаточно. Я

захотел вступить. Друзья меня спонсировали, потом и я пригласил других друзей и соседей, так как делали это другие”. Позже несколько его друзей и соседей стало правительственными служащими и членами кабинета.

Узнав руководителей сети, Даг понял, что благодаря бизнесу можно осуществить мечту личности. Он знал, что его мечта отличается от мечты других, он мечтал не о накоплении личного богатства” или о признании. Смыслом его жизни была помощь голодающим и нуждающимся. “Я понял, что человек может мечтать о чем угодно, и если принимает участие в этом бизнесе, выстраивает его, то его мечты сбываются” События грядущих лет подтвердили это. Даг организовал Mercy Cons International, одну из ведущих благотворительных организаций. Благодаря его усилиям было собрано миллион долларов для голодающих Африки и Азии. Как основатель Государственного Благотворительного фонда он дальше собирал миллионы для благородных целей, для чего прибегал к поддержке друзей - Бриллиантов и других влиятельных сотрудников сети.

Даг с женой Мириам, родившейся во Франции, с двумя детьми живут в Аризоне. Дага избрали почетным доктором Юго-Западной Баптистской Духовной Семинарии и университета Oral Roberts. Его книги читают во всем мире, лекции слушают от Европы до Тихого океана. Навсегда запоминаются его лекции насыщенные юмором, настоящими событиями, собственным опытом. Даг говорит одно и то же столпившимся тысячам на открытом стадионе в Джакарте, в Будапеште на семинаре представителей руководящего эшелона, или молодой супружеской паре в Денвере, которая впервые ознакомилась с бизнес-возможностью: “Делай!”

Питер Росс воспитывался на австралийском золотом взморье, который в действительности выглядит так, как гласит название. С восьми лет он начал ходить в частный интернат, где проучился десять лет. Потом последовала Высшая королевская военная школа, где приобрел диплом философии и экономики, получил офицерское звание, после чего одиннадцать лет провел в армии и стал капитаном.

Он сделал блестящую карьеру, многократно был награжден. Но он хотел обеспечить свою жизнь на будущее. “Со мной вместе проживало еще семь человек, - вспоминает Питер, - я сдал в аренду комнаты, чтоб было чем оплатить за жилье. Одной из семерых была Энжи, работающая секретаршей. Она спросила, нет ли у меня желания ознакомиться с бизнесом Amway. Только спустя восемь месяцев я подался уговорам, хотя сомнения оставались. Amway провозглашал те же ценности, что я усвоил, будучи офицером”.

Питер стал бизнес партнером Энжи. Девушка работала в одном офисе, позже стала работать в строительном учреждении. Питер каждый день, как правило ночью, и в каждый второй выходной был на службе. В то же время много разъезжал. Все же за четыре месяца они достигли уровня директдистрибьюторов, через шесть лет стали

Бриллиантами, а через восемь лет ведущими Бриллиантами.

“Предпринимательство стало для меня большим вызовом, - говорит Питер, - хотя стояло оно на тех же моральных устоях, которые были в армии, и во многом можно было провести между ними параллель, в Amway полностью отсутствовал принцип представительности. Если я, будучи офицером, попросил о чем-то солдата, то армейская дисциплина требовала повиновения. Здесь же, руководитель должен был научить управлять людьми. Мне приходилось подбирать метод, благодаря которому удавалось убедить кого-то сделать определенное дело в свою пользу, а не потому, что он обязан сделать это. Я научился обращаться с людьми, достойными этого, и с такими, которые вызвали разочарование.

Россы в Европе наслаждались удобствами Orient Express, из Лондона в Нью-Йорк плыли на Queen Elisabeth, совершили круиз по Нилу.

Методика Network 21 обеспечивает нам финансовые излишки, которые были нам нужны и открывали перед нами перспективу в мире. Наш бизнес по началу ограничивался Сиднеем и его окрестностями, но благодаря методике, вскоре распространился в многочисленных странах Европы. В настоящее время он покоряет Азию. Это очень волнующее предпринимательство.

Тот стиль жизни, которым наслаждались Питер и Саманта, его жена, никак нельзя было сравнить с “общим жильем семерых”. “С Самантой мы живем в прекрасном доме на Золотом взморье, буквально в шести метрах от самого прекрасного в мире серфинг-пляжа. Его покрывает золотистый песок на протяжении сорока километров, вода зеленоватая и прозрачная и триста дней в год качаются на ней белые паруса серфинга”.

Россы объехали мир, чтобы поддерживать свою разветвленную сеть. В Европе они наслаждались удобствами Orient Express, из Лондона в Нью-Йорк плыли на Queen Elisabeth, совершили круиз по Нилу. Они и дальше наслаждаются свободой и жизнью.

Майкл Абрахаме был тоже офицером, окончившим Высшую военную академию в Дантроне. Джулия Абрахаме - адвокат и работала в известном адвокатском офисе в Сиднее.

Сначала она совсем не воодушевлялась интересом Майкла к сети. “Раньше он уже занимался предпринимательством. Он обанкротился, и мы потеряли двадцать пять тысяч долларов перед нашим бракосочетанием. Я думала, что Arifway тоже такая новая блестящая идея”, которая принесет новые потери”.

После этого их пути разошлись на три года. Майкла откомандировали в Мельбурн, а Джулия продолжала деятельность в Вашингтоне и Канберре. Так Майклу пришлось создать сеть “на свою

бороду”. “В моем распоряжении было тридцать шесть месяцев, чтоб заработать столько, чтоб дополнить доход Джулии, если хотим создать семью и она станет матерью, и чтоб не нужно было отказывать себе ни в чем.

“Я думала, что Amway тоже такая “блестящая идея”, которая принесет новые потери”.

И стало так. Майкл вскоре покинул армейские узы. Сегодня они уже распоряжаются бизнесом мирового масштаба, и их способ жизни предоставляет возможность воспитывать своих двоих детей согласно собственным условиям. “Недавно с сыном Джошуа я провел три недели у водопада Виктория с Зимбабве, потом побывали в Греции, Турции, Польше. Для меня было особой честью показать сыну мир”, - говорит Майкл.

Австралиец Ян Гэмсон тоже мечтал о безоблачной семейной жизни. Он приобрел степень бакалавра в Сиднее, степень магистра в Гарварде и диплом доктора философии в Миннесоте, где был профессором истории Америки. Уроженка Миннеаполиса, Нэнси Гэмсон, в MtHolyoke получила образование со степенью бакалавра, а в Гарварде со степенью магистра. “Когда Яну показалось, что надо отказаться от высокооплачиваемых должностей и он стал учителем церковной школы в Австралии, мы поняли что из нашей тогдашней зарплаты не удастся обеспечить нашим детям такое будущее, о котором мы мечтали. Тогда мы узнали об Amway. Семья переживала за нас. Сегодня и они являются сотрудниками. Три поколения сотрудничают на двух континентах. Мы ездим то сюда, то туда и обе бабушки счастливы”, - рассказывает Нэнси.

“В молодых семьях часто возникают стрессовые ситуации, - утверждает Ян. - В этом бизнесе старшие опытные семьи дают такие советы молодым, которые служат общему благу. Глобальные связи, наверное, содействуют общему миру на планете, как действия политиков”.

“Три поколения сотрудничают на двух континентах. Мы ездим то туда, то сюда и обе бабушки счастливы”.

“В начале мы боялись, что станем мелочными, но над этим сегодня уже только смеемся, - говорит Нэнси. - Раньше для того, чтобы уложиться в зарплату, нам приходилось работать столько, что не удавалось помочь почти никому. Выжить на малый доход - огромная

задача. На нашем уровне жизни всякий идиот может выжить”.

Анталфи Томас был врачом в то время, когда ознакомился с сетью и работал над докторской диссертацией об искусственном интеллекте. Сначала у него возникли сомнения. “Но если я буду зарабатывать лишь столько, сколько получаю за настоящую работу и не нужно ежедневно ходить работать, уже имеет смысл. Сначала это походило на странную игру, а потом стало удивительно трудно. Когда я осознал, что отвечаю за свою жизнь и свои успехи или неудачи, во мне произошли перемены и удостоился того, чтоб люди следовали моему примеру”.

Сегодня их насчитывается больше тысячи. Томас и Дангед Анита, его жена по профессии модельер, проводят обучение руководителей бизнеса в своей стране, Венгрии, а также в Словацкой республике, Польше и в ряде других стран. “Существует только один вид успеха, - утверждает Томас, - так прожить жизнь, как тебе нравится. Для этого нужно деньги и время. К тридцатилетнему возрасту мы достигли не только личной свободы, но и того возвышающего чувства, благодаря которому помогали другим”.

Питер Мац был инженером-ядерщиком, руководителем трехсот пятидесяти научных сотрудников и хотел бросить работу. “Одним из привлекательных условий бизнеса было для нас то, что мы могли его себе позволить. Первоначально мы занялись бизнесом потому, что хотели собрать деньги, для приобретения инженерного предприятия”.

Барбара Мац, профессиональная медсестра, воспитывала десять детей, из них пятеро были приемными. Через семь месяцев доход от бизнеса был равен оплате Питера. В следующем месяце он бросил работу. А через месяц выстроили девять дистрибьюторских линий. “Мы Бриллианты, а нам еще только около тридцати лет и мы наслаждаемся плодами своей работы, - говорит Питер. - Мы любим кататься на лыжах, заниматься подводным плаванием и играть в теннис. В наше время глобальный бизнес обозначает для нас занимательный вызов. В последнее десятилетие мы участвовали во всех международных открытиях рынка. Я был убежден, что хорошая школа и должность в известном предприятии являются целью моей жизни, но я скоро осознал, что не хочу работать на других. Я хочу быть капитаном на своем Корабле”.

Хочу быть капитаном на своем корабле.

“Корабль Мацов” - это международное предприятие, создающее условия для тысячи людей помочь взять управление судьбы в свои руки. Питер и Барбара активно поддерживают Easter Seals, во многих странах оказывают помощь беспризорным детям и заботятся о своих двенадцати внуках.

Альберт Шермахер и Беатрис (Трикси) Ринальда. имели прекрасный дом в сказочном уголке австрийских Альп, там, где круглый

год катались на лыжах. Их друзья, лыжные инструктора Ханс и Ева Нусхольд, спонсировали их в бизнесе. Альберт и Беатрис имели все, кроме свободного времени, времени для себя. Работа часто разъединяла их. Трикси работала школьной учительницей, Альберт руководил гостиницей, зарабатывал хорошо, но совершенно не имел времени для личной жизни.

Когда в Венгрии начался бизнес, Альберт переехал туда, чтобы выстроить сеть. Не зная никого, не имея машины, не владея языком, он создал Бриллиантовое предприятие, а Трикси в то время дальше работала над их австрийским бизнесом.

... он прилично зарабатывал, но не имел личной жизни.

“Раньше нашим большим увлечением был спорт, - рассказывают они. - Теперь же - путешествовать по свету, развлекаться, наслаждаться жизнью, вместе смеяться, мечтать и работать со своими партнерами. Мы уже имели счастье заглянуть в будущее, и знаем, что оно будет великолепным”. “Я был замкнутым всю жизнь, - говорит Луис Каррилло. - Во мне не было никакой естественной, человеческой непосредственности, которой владели другие. Я любил одиночество и хотел делать все сам”.

Разве таким должен быть тот, кого стоит спонсировать в Amway? Сначала и сам Луис сомневался в этом. Сначала Кэти, его жена, ознакомилась с бизнес-возможностью, и убедилась, что она изменит их жизнь. Но Луиса нужно было подбодрить, поддержать. Как раз тогда он переживал трудный этап, и казалось, что много аргументов говорит против вступления в бизнес.

Луис был диспетчером Международного аэропорта в Майами. Ему надо было ежедневно выносить критические и ответственные решения, управлять взлетом и посадкой сотен самолетов, перевозивших тысячи пассажиров над огромным южнофлоридским метрополисом. Он об этом мечтал всю жизнь. Но тогда диспетчеры объявили забастовку, к которой присоединился и Луис, так как он был членом профсоюза.

У Луиса сегодня есть имение в сто шестьдесят гектаров во Флориде, он владеет семью озерами, табуном и прекрасным поместьем.

Президент Рейган предупредил диспетчеров, что если не прекратят забастовку, то все будут уволены. К тому же, против нескольких руководящих профсоюзных деятелей возбудили судебное

дело. Среди них и против Луиса. Его осудили. Он потерял все - работу, состояние, мечту и будущее, которому отдал столько труда. Поэтому, начало его деятельности в Amway, обозначало не только что-то “побочное” оно обозначало начало новой жизни. У Луиса сегодня есть имение в сто шестьдесят гектаров во Флориде, он владеет семью озерами, табуном и прекрасным поместьем. Его деятельность распространяется на многочисленные страны и он прекрасный оратор.

Удивительно сотрудничать с людьми, действительно желающими тебе успеха.

“Люди спрашивают меня, как могу я выходить на сцену и проводить лекцию, когда я этому не обучался. Я им отвечал, что тренировался в гостиницах, где представлял бизнес планы”.

Луиса и Кэти спонсировали Тим и Конни Фолей. Тим был звездой регби в команде Maimi Delftns. “Он мне как брат, которого у меня никогда не было, - рассуждает Луис. —Я вступил в бизнес потому, что в нем были изумительные парни. Этот бизнес такой же, как и любой другой - есть период, когда нужно очень серьезно работать. Но удивительно сотрудничать с людьми, действительно желающими тебе успеха. Тебе нужно осознать, чего хочешь достичь, и что готов сделать ради этого. Без посторонней помощи ты бы не мог сохранить положительного отношения к делу. Ты вскоре потерял бы веру. Поэтому тебе нужны методики, книги, семинары и симпозиумы. Те, кто на сегодня выстроили бизнес - Изумруда и Бриллианта, не могли бы владеть тем, что имеют, если бы не было бизнеса Amway и поддерживающей системы”.

Алоис Сухар тоже австриец. Он спокойно поживал на свою шестизначную зарплату, работая крупье в казино Зальцбурга, где демонстрировали кинофильм “Sound of Music”. Наслаждались жизнью с Сиси, которая была ассистентом менеджера. Летом плавали, занимались серфингом, играли в теннис, зимой катались на лыжах и коньках - и это всего в сорока пяти минутах от своего дома.

Потом родилась дочь Петра и они обсудили свое будущее. Будет ли всегда дома Сиси? Нет! Она хочет чего-то достичь в жизни. Хочу ли в следующие сорок лет работать, как проклятая? Нет! Но как можно зарабатывать столько же и продолжать жить на таком уровне?

Ответ был получен от Network 21. “Один из моих сотрудников, крупье, пригласил нас, чтоб ознакомить с новой возможностью. Он не вступил, а мы - да! Согласно решения, вынесенного на семинаре, мы стали директдистрибьюторами. А методика Network 21 вынесла нас на уровень Бриллиантов. “Когда мы представляли свое будущее, нас охватывало великолепное чувство, потому что мы были убеждены в том, что можем обеспечить жизнь нашей семьи, дочери и родителей. Но мы чертили только по поверхности. Последующие годы показали,

что все, случившееся с нами, было только трамплином. Мы любим людей, любим друг друга и любим свою жизнь!”

Так же как Бэн и Памела Купер. Они хотели достичь длительного успеха, и доход от дистрибьюторской деятельности должен был обеспечить их будущее. Они оба были талантливыми актерами и певцами, и их история напоминает сценарий.

Бэн, как профессиональный артист, начал карьеру в восьмилетнем возрасте, выступив в “Жизни с отцом” на Бродвее. Памела начала свою карьеру певицей, в шестнадцатилетнем возрасте. С Бэном познакомилась в Голливуде на съемках “Wagon Train”: Десять лет разъезжала с известным певцом Реем Коннифом. Бэн искусный наездник. За свою карьеру он выступил в трех тысячах двухсот шоу по радио, двухстах пятидесяти прямых трансляциях TV-шоу, трехстах теле-шоу, снятых на пленку, в тридцати кинофильмах и дюжине рекламных фильмов.

“В Аризоне меня пристрелили и тащили по кактусам, в Колорадо убили, а в Калифорнии повесили.” Я обычно говорю, что наше предпринимательство не настолько блестящее, но на много безопасней, чем кино!”

“В Аризоне меня пристрелили и тащили по кактусам, в Колорадо убили, а в Калифорнии повесили...”

Бену предложили выступить в больших городах мира на собраниях дистрибьюторов. Прочитать лекции и поделиться опытом, приобретенным в бизнесе и в личной жизни. Он годами сотрудничал в обществе киноактеров с кинозвездами, продюсерами и режиссерами. “Самые крупные среди них, - говорит он, - звезды Network 27”.

Блеск Голливуда часто омрачает неуверенность. Спустя три года, после вступления Рона и Дины Стоке в сеть, их бухгалтер спросил у них: “Вы знаете, как обстоят ваши дела?” Прибыль от выступлений значительно уменьшилась, но благодаря доходам от бизнеса, это не повлияло на их жизненный уровень. Рон выступил в тридцати кинофильмах, восьмидесяти теле-шоу, более ста рекламных и научно-популярных фильмах. Дина, актриса литературного театра, была секретарем кинокомпании. Они распоряжались скромным, но постоянным доходом Дины и значительным, но несистематическим доходом Рона. В 1984-ом году у Рона случился инсульт. Но на протяжении его двухгодичной нетрудоспособности их бизнес значительно возрос.

**Рон выступил в тридцати кинофильмах,
восемидесяти теле-шоу, более ста рекламных и
научно-популярных фильмах.**

“Годами наслаждаемся свободой, тем что у нас нет начальника, - говорит Дина. - Мы можем быть вместе и можем объехать мир. И здесь говорится не о том, что у нас есть деньги на это. Преимуществом бизнеса Бриллианта является то, что человек становится более открытым для приключений и романтики”.

Саймон и Ивонн Годфри - бухгалтера. Живут в Новой Зеландии в панорамном поместье, которое дополняется домом для гостей. По их утверждению, стиль их жизни является плодом не только их труда, но и мечты.

Саймон родился в Австралии в известной лошадами и конным поло области. В Сиднее учился в колледже, а профессию бухгалтера избрал потому, что “никогда в жизни я не встречал бедного бухгалтера, и потому, что не люблю личных контактов с людьми”. С Ивонн Саймон познакомился в Сиднее через клиента того предприятия, в котором работал. Девушка жила в Австралии и Новой Зеландии, любила верховую езду и была выдающейся личностью. Они поняли, что не только работа, но и круг интересов у них одинаковый. Их связь укрепились, и они поженились.

“В то время я имел свое представление об успехе, - вспоминает Саймон. - Мне казалось, что если человек за рулем прекрасной машины, имеет очаровательный дом и большой заработок, значит он преуспевает. В нашей фирме все сотрудники были такими. Но через несколько лет я осознал, что никого из них не могу считать своим идеалом. Я узнал, что у большинства из них серьезные проблемы в семье. Их дети растут проблематичными, часто стоят перед судом несовершеннолетних. В семьях имеют место болезни. Я знал, что является причиной этих бед. Очень большой процент своего времени и усилий они отдавали работе. В этом нет ничего плохого. Человек вынужден поступать так, если хочет чего-то достичь. Но они делали это в ущерб многому другому. Эта профессия не служила для меня никакой моделью. Мне хотелось проводить много времени в кругу семьи и получать радость от окружающей жизни...”

Когда Годфри вступили в бизнес, то заняли ведущую должность. У Саймона по вечерам было четыре урока, а у Ивонн - один. Однажды, в перерыве между уроками, сокурсница рассказала Ивонн о бизнесе.

“Мое внимание первоначально привлекло средство для очистки металла и возможность его распространять”. Но от Саймона поддержка была незначительной. Вопреки этому, Ивонн сотрудничала с бизнес-партнерами, и систематически изучала кассеты и книги. Спустя три месяца Саймон согласился заглянуть в маркетинг-план. “Я тогда понял

сущность сетевого дистрибьюторства и осознал, что таким образом могу значительно больше зарабатывать, чем тогдашнее мое жалованье”.

“Эта профессия не служила для меня моделью”.

В первый год бизнеса Годфри спонсировали двенадцать человек. В последующем году одиннадцать из них прекратили свою деятельность, а двенадцатый умер. “Пропало желание продолжать, но все же мы продолжали работать, посещать семинары и слушать кассеты”. И тогда они решили все отдать работе, построить успешный бизнес, и не останавливаться до достижения уровня Рубиновое дистрибьютора.

Когда Amway заявил, что начнет деятельность в Новой Зеландии, Саймон и Ивонн решили переселиться туда. В связи с тем, что они не располагали начальным капиталом, Саймон поступил на службу в большое акционерное общество на должность ведущего финансового служащего. Эта должность обозначала уважение, путешествия по всему свету, шестизначный оклад. Но у Годфри была другая перспектива - благодаря бизнесу стать самостоятельными. В конечном итоге Саймон подал в отставку, и сегодня они живут с Ивонн в Окленде с двумя дочерьми, лошадьми и экзотическими зверьми.

Они спонсировали двенадцать человек. В последующем году одиннадцать из них прекратили свою деятельность, а двенадцатый умер.

“Изнурительной тридцатитрехмесячной работой мы выстроили бизнес Бриллианта в Новой Зеландии, с таким доходом, который был равен моему двадцати двухгодичному заработку, - говорит Саймон. - Я имел такое же признание, как на предыдущей службе. Во всех других аспектах эти два дела не подлежат сравнению”.

Джейк и Хэлен Фанк трудовой морали обучались на фермерских хозяйствах Южной Манитобы. Джейк избрал бухгалтерскую профессию, так как “боялся встречаться с людьми. “ Хэлен работала в медицинской регистратуре. Оба обучались музыке и были участниками церковного хора.

Джейк в дальнейшем руководил многочисленными фирмами. “Но наши доходы еще не соответствовали нашим потребностям. Этот сетевой бизнес дал нам надежду на то, что сможем: своевременно оплатить счета и что сбудутся наши мечты, и в один прекрасный день, мы станем самостоятельными”.

Надежда и мечта превратились в страсть, когда умер работодатель Джейк, а все семь его предприятий продали и объединили, а рабочих уволили. Джейк и Хэлен, тогда с полной отдачей сил начали

выстраивать свой сетевой бизнес, и в течение неполного года уже все свои силы отдавали этому. Двое их детей не помнят такого периода, чтобы их родители, не полностью были заняты только ими.

“Мы были рядом и могли увековечить их первые шаги, могли услышать произнесенные ими первые слова, были свидетелями их возвращения со школы и делили с ними детские впечатления. Семь лет совершаем вместе с ними двухмесячные летние путешествия на собственной машине”.

Двое их детей не помнят такого периода, когда их родители не были заняты только ими.

Фанки сегодня живут в фешенебельном доме, построенном в викторианском стиле, с очаровательной панорамой на скалистые канадские горы. Перед ними стоит широкая перспектива в организации сетевого рынка, часто их приглашают на семинары, где они выступают перед многочисленной публикой. Из трусливого бухгалтера вышел профессиональный учитель.

ДУХОВНОСТЬ СПОРТСМЕНОВ

“Крепкий и энергичный” - так пишется о спортсменах в словаре Вебстера. Это характеризует и их духовность. История спорта - это история таких людей, которые ставят перед собой все высшие и высшие цели, и достигают их. Которые сегодня достигли большего, чем то, о чем мечтали вчера. Которые перешагнули те границы, что сами установили.

И олимпийские спортсмены, и профессионалы одинаково рефлексивно реагируют на вызов своего вида спорта. Они расплачиваются десятками лет тренировок за несколько напряженных минут соревнования. Опорой победителей являются тренеры, способные из возможностей и желаний создать команды победителей.

“... ребятам нужно решить: или выходные они проведут в горах на лыжной базе, или останутся в классе. Результат однозначен”.

Не об этом думал Ханс Нусхольд, когда на лыжне Австралии ознакомился с бизнесом Amway. Тогда он работал лыжным инструктором, и в один из обеденных перерывов коллега рассказал ему о сетевом маркетинге и о деньгах, которые можно заработать.

Хорошие инструктора всегда были высокооплачиваемыми, а Ханс был одним из наилучших. Он родился в Австрии, и подобно своим соотечественникам, в полном понимании слова, вырос на лыжах.

Одна австрийская мать объясняет это национальное лыжное хобби так: “В третьем классе ребятам надо решить, или выходные в конце недели они проведут в горах, на лыжной базе, или останутся в классе... Результат однозначен”.

Ева Нусхольд тоже австрийского происхождения и тоже лыжный инструктор. С Хансом она впервые встретилась в США. Это случилось десять лет тому, когда оба проводили лыжные занятия в Мичигане. Работали круглый год, и десять лет подряд, в зависимости от передвижения снежного покрова, они передвигались из северного полушария в южное и обратно. Они соглашались работать и в Австралии и в США, так как могли заработать больше, чем в Австрии. “Десять лет обозначало двадцать зим, - говорит Ева. - Не рассказать, сколько мы мерзли”.

Ханс был сыном преуспевающего предпринимателя, и подобно Еве, принимал участие в лыжных соревнованиях. Но когда эти высокогорные гонки стали слитком опасными, он решил стать

инструктором, “потому, что хотел жить”. Ева выросла в маленьком австрийском селении в Альпах, где ее родители содержали столовую.

“Родители не соглашались, чтоб я училась в университете”.

“Мне постоянно приходилось работать в столовой, даже книгу прочитать не разрешали, - вспоминает Ева. - Родители не соглашались, чтобы я училась в университете. Они говорили, что если много работать, то достигну чего-то в жизни, и всегда буду иметь достаточно денег”.

Ева и Ханс годами работали, а теперь желали обеспеченности. “Мы знали, что надо менять образ жизни, но не возникали никакие идеи”. Ханс много чего испробовал, даже организовал в Европе парусное катание на льду. Он вложил деньги в золото, в недвижимость и в разные фирмы. “Мы посмотрели на своих студентов и увидели, что многие из них имели свое предпринимательство, разбогатели. И тогда мы поняли, что решением нашей проблемы тоже является собственный бизнес”.

Когда Ханс ознакомился с Amway, в нем проснулось любопытство, так как он всегда интересовался предпринимательством. Однажды вечером сходил на собрание и вернулся домой поздно сильно возбужденным. Он сказал: “Ева, это удивительно! Я понял, каким предпринимательством нам нужно заняться. Мы будем это делать”.

Но Ева не была в восторге. “Я ответила, что и речи быть не может об этом, у меня маленький ребенок, работа и домашнее хозяйство. Меня совершенно не интересовало это дело. Ханс не настаивал... Он только всякий раз по дороге к лыжне ставил в машине кассету в магнитофон, которую я всегда вынимала, так как не понимала по-английски”.

Но Ханс был непоколебим. “Он месяцами слушал кассеты, и однажды попала такая, на которой кто-то говорил медленно и внятно, - вспоминает Ева. - На этот раз и я поняла о чем шла речь - об основных принципах успеха и о том, как их усвоить”. Я сказала:

“Это волнующе, и хоть сам бизнес меня не заинтересовал, но научиться достигать успеха я хочу”. Это был первый случай, что Ева нажала не на кнопку eject, а усилила громкость.

В следующем ноябре Нусхольды вернулись в Австралию, и снова начиналась зима. Это была бы двадцать первая зима, проработанная ими вместе. Тогда Ева предложила вступить в бизнес Network-21 маркетинг. Один друг-инструктор в Австралии дал им номер телефона знакомого дистрибьютора. “Возможно, в этом бизнесе осуществляться основные принципы успеха, - аргументировала она. - Я хочу делать такое, о чем говорилось на кассете”.

Оказалось, что Amway действительно то, что они искали, и Нусхольды начали свое предпринимательство в своем горном селении в две тысячи душ. “У нас была старая, заржавелая автомашина,

маленькая квартира и малый ребенок. Только мечта наша была большой. Мы хотели жить и работать в Австрии. В молодости человека часто тянет в даль из страны, где родился, но с годами сердце просится домой. Нам хотелось, чтоб наши дети выросли возле наших родителей и мы поняли, что этот бизнес дает такую возможность. Этот бизнес вернул нас домой. Наша цель, наша мечта были для нас очень важными эмоционально”.

Нусхольды знали, что в этом бизнесе, как и своем спортивном деле, надо усвоить основы. Поняли, что для того, чтобы жить той жизнью, о которой они мечтают, им нужно развивать свою личность.

Например, Ева, которая всю жизнь носила брюки, должна была научиться ходить в юбке. “Нам пришлось принести много жертв, - вспоминает она. - Для изменения нам нужна была помощь. Я никогда не училась в университете, мне пришлось прочитать множество книг, прослушать кассеты на немецком и английском языках. С самого начала мы вступили в предлагаемую австралийскую и американскую кассетную программу и еженедельно из двух стран кассеты попадали к нам в Австрию, которые действительно сильно помогли нам измениться. Это было поразительно. Ханс остриг длинные волосы, сбрил бороду и повязал галстук”.

Согласно утверждению Нусхольдов, на начальном этапе они оставались в бизнесе только ради тех кого спонсировали. Хансу было решительно неудобно, если надо было выступать публично. Ева утверждает, что он ненавидел эти выступления. Каждый раз покрывался потом, когда представлял бизнес-план. “Мне кажется, что после первых ста случаев, ему хотелось бросить это дело. Единственной причиной, из-за которой не сделал этого, был большой успех нижней спонсорской линии. В сеть поступали все новые и новые люди. Ханс думал, что для новых нужно представить новый план”.

Ханс остриг длинные волосы, сбрил бороду и повязал галстук.

“В нашем бизнесе была некоторая непоследовательность. В самом начале нижняя спонсорская линия развивалась быстрее, имела больше самоуверенности и вообще все делала лучше. Лыжное инструктирование мы не прекратили, и исходя из нашей работы, часто приходилось ехать за границу. Когда пришло время первого семинара, наша нижняя спонсорская линия пошла без нас, пока мы катались на лыжах с клиентами в Швейцарии, и мы не поняли, что с ними случилось. Они были полны энтузиазма”.

Через три года Ханс и Ева стали Бриллиантами, и все свое время могли посвятить бизнесу. С тех пор они круглый год проживают в Австрии и на сегодня доходы бизнеса они получают в двенадцати видах валюты. В пяти странах достигли уровня Изумруда, или еще выше.

“Если человек научился тратить валюту одного рода, то также справится с одиннадцатью другими!” - говорит Ева.

Теперь они живут в огромном новом доме — одном из лучших в Европе с жилым парком, с полем для гольфа, в двадцати минутах езды от Вены и в пятнадцати минутах - от аэродрома. Свой маленький заржавелый автомобиль сменили на BMW и Мерседесы, их дом смотрит на озеро, поле для гольфа, клубное здание и, естественно, на излюбленные австрийские горы.

“Наши многочисленные мечты сбылись, - рассказывает Ханс, - и не только наши”. Они все еще обучают, но сегодня уже учат тому, как можно построить успешный бизнес. В разных странах осуществляют благотворительные задания, и готовят специалистов. “Наши партнеры создали огромную сеть и живут прекрасной жизнью, - продолжает Ева, - Когда навещаем своих Бриллиантов или Изумрудов, знаем, что им стоило начать дело, и что их усилия увенчались успехом. Сегодня мы работаем с теми, с кем нам нравится, и сами выносим решения. У нас есть возможность выбора, потому что система готовит людей, а Amway доставляет товар. Нам же остается верить соответственным людям, пока они не умеют верить в себя”.

Воспитание самоуверенности можно начать в любом возрасте. Майк Вилсон в двадцатилетнем возрасте ударил впервые по теннисному мячу. Достаточно поздно, если иметь в виду, что он стал профессионалом, но Майк в тот день влюбился в этот вид спорта.

Он был студентом - третьекурсником. Вырос он в Барстоу, в Калифорнии, в таком городе, где никогда не обращали внимание, на такой вид спорта, как теннис. В Барстоу звездой был футбол.

Когда семья переехала в Оранж Каунти, возле Лос-Анджелеса, Майк попробовал учиться. В средней школе ему не везло. Виновен в этом был он сам. Но знаете, как это бывает. Молодо, зелено. В университете Orange Coast преподавались достаточно интересные курсы наук, но нерешительность Майка, его медлительность привели к тому, что он не успел записаться ни на один, из предлагаемых предметов. Места были уже заняты. Когда ему стало известно, что один из преподавателей записывает на теннис то подумал: “Это же будет детской игрой”, - и записался. Это решение изменило его жизнь. Он нашел свое призвание и мечту. Души не чаял в теннисе и верил, что у него врожденный талант к нему.

Вначале обучения инструктор попросил двух студенток, чтоб подавали мячи Майку и еще одному начинающему. Девушки уже были превосходными игроками, и там, на корте началась дружба Майка и обаятельной маленького девушки Карлы, которая впоследствии стала миссис Вилсон и матерью “трех наших принцесс” - Кортни, Кэйси и Эшли.

Вилсон засыпал и просыпался с теннисной ракеткой. Он решил стать игроком с мировым именем, и с характерным для ведущих спортсменов упорством, достиг задуманного. Спустя семь лет, он

совершил международный круиз, соревнуясь даже в Уимблдоне. Это было волнующим, прибыльным, блестящим и в то же время разочаровывало.

Наконец, Майк стал теннисным игроком с мировым именем и одним из лучших игроков у сетки. Но и Другие были настолько хороши и в большинстве были значительно моложе его. После двух лет соревнований, Майк решил стать профессиональным тренером.

Сколько бы он не зарабатывал, в экономическом климате Южной Калифорнии это оказалось недостаточным.

В Оранж Каунти, для такого талантливой игрока как Майк, предоставлялось множество возможностей трудоустройства. Он работал в лучших клубах округа, таких как Coto de Casa, где занял должность Вика Брэйдена, самого выдающегося тренера.

Майк Вилсон имел успех, был занятым, занимался любимым делом и все же ему чего-то не хватало в жизни. До брака с Карлой они жили на взморье, и у обоих было Порш. Теперь они переехали в глубь страны и ездили на Фольксвагене. Сколько бы он не зарабатывал, в экономическом климате Южной Калифорнии это оказывалось недостаточным.

Однажды другой теннисист-профессионал, с виду весьма богат, пригласил Майка на деловую встречу. “По-моему, если кого-то приглашают на деловую встречу, то рассчитывают или на его деньги, или на деловой опыт. Не имея ни того, ни другого, я подумал, что мне не стоит переживать. Я пошел на встречу, потому что меня интересовало, чем же занимается этот парень. Когда я ознакомился с Amway, у меня возник к ней интерес, и я подумал, что мне нечего терять. На первое собрание я пригласил двух своих друзей; а спонсор ознакомил нас с планом. Встреча не принесла успеха. Оба друга отказали в участии. После этого, мой спонсор как под землю провалился. Я так никогда и не узнал, что с ним случилось. Я воспитывался в недружелюбном городе, где человеку часто приходилось вступать в кулачный бой, я тяжело работал, чтоб стать спортсменом-профессионалом и всегда считал себя выносливым. Но когда друзья мне отказали, меня настолько огорчила неудача, что я вышел из Amway”.

Спустя несколько месяцев Майк убедился в том что есть вещи, которые человек не может так быстро и легко бросить. “Из бизнеса я вышел, но из жизни невозможно выйти, - вспоминает он. - Количество счетов росло и достижение такой жизни, о какой я мечтал, было невозможным, если не решусь на перемены. Я снова подумал об этом бизнесе. Единственное, что говорило в пользу бывшего спонсора, это то, что он оставил несколько кассет. Я их прослушивал снова и снова

и сказал Карле: “Если только половина из того, о чем здесь говорят, правда, то это уже обозначает выход”.

“Из бизнеса я вышел, но из жизни выйти невозможно”.

“Мы завтракали в кафетерии недалеко от клуба, где я работал. Я там увидел супружескую пару, о которой мне было известно, что она состоит в Amway. Прошел год с тех пор, как я испытал счастье в Amway, и теперь постоянно надоедал Карле, что надо бы поговорить с этими людьми. Наконец я решился и подошел к ним. Я спросил: “Извините, Вы не сотрудничаете с Amway?” Они пересели за наш стол и рассказали о своем опыте связанным с бизнесом, и о своих мечтах о будущем”. За столиком сидели “мы” - Нэнси и я. В то утро Майк Вилсон узнал жизнь, которую действительно сумел полюбить.

“В то время с семи утра до десяти вечера я тренировал теннисистов”.

“Не знаю, что вначале мотивировала нас - мечта, - говорит Майк, - или надежда освободиться от кошмара. Я отчаянно хотел любить свою жизнь. В то время с семи утра до десяти вечера я тренировал теннисистов. Карла содержала магазин, в котором товары покупали профессионалы. На выстраивание бизнеса у меня было столько времени, сколько я отводил на еду”.

Учитывая это, можно было подумать, что Майк Вилсон никогда не станет оглядываться назад. Но по сторонам - да! Майк и Карла жили так, как мечтали. Карла всегда мечтала посвятить себя воспитанию детей. Майку нравилась роль любящего отца. У них были деньги, прекрасный дом, красивые машины и капитал, который могли вложить в дело. Но одно такое их капиталовложение пропало. Вилсоны внезапно, очень сильно задолжали.

Тогда Майк прекратил активное выстраивание бизнеса Amway, и когда у них возникла необходимость срочной прибыли, он (Майк) окунулся в финансовый мир. Оранж Каунти в то время процветал, и показалось, что Вилсон врожденный финансист. Он начал с маленькой фирмы, вскоре последовала фирма побольше, где в конечном итоге, он проводил все кредитные операции. Это учреждение сегодня имеет доход в восемнадцать миллиардов долларов. Потом его назначили руководителем кредитного отдела, обеспечив при этом соответствующий оклад и положенные членам акционерного общества дополнительные премии и престиж в финансовом мире. Они оплатили все долги и счета. Но семья дорого заплатила за это.

Майку приходилось много ездить. К открытию учреждения в

Нью-Йорке он уже должен был сидеть за своим письменным столом в Беверли Хиллз. Это значило, что ему приходилось подниматься в четыре часа утра. Пока вечером добирался домой, его “принцессы” давно спали. Он превратился в такого мужа и отца, который только ночевал дома.

Карла опять забила в набат. “Майк, - сказала одного дня, - уже почти шесть лет ты не работаешь в Amway, а мы имеем от него стабильную и систематическую прибыль. Почему не вступить в систему поддержки Network 21, продолжать выстраивание бизнеса Amway, и прекратить проводить половину своей жизни на автострадах”.

Они оплатили все долги и счета. Но семья дорого заплатила за это.

Майк именно это хотел услышать. Он еще ничего не делал в жизни настолько самоотверженно, как выстраивание связей в этом бизнесе. С тех пор “Команда Вилсона” достигла огромного роста, Майк и Карла поддерживают множество людей, они популярные лектора во всех уголках мира.

Майка часто расспрашивают об опыте, приобретенном в финансовой сфере. Как удалось ему достичь такого высокого положения, не окончив ни школу, ни университета. Он отвечал одно и то же: “Все, что нужно было мне знать для достижения положения, я научился в Amway, от своих спонсоров, и в Network 21. Воспользуются ли люди предлагаемой возможностью или нет, в глубине души я знаю, что эта возможность станет им полезной. И они смогут полюбить свою жизнь”.

Многие избирают такой образ выстраивания сети, что продолжают активно заниматься спортом. Если, выступают в таком виде спорта, который требует большой физической нагрузки, то подразумевается другая активность. Тим Фолей является победителем Супер Кубка. В 1972 году, будучи защитником команды по регби Miami Delfin, он стоял на вершине этого вида спорта и своей карьеры. Это был тот год, когда со стопроцентной победой 17: 0 закрывали сезон и завоевали Супер Кубок.

Тим более десяти лет играл с Дельфинами. “Я гордился собой, - заявляет он, - это был я”. А кем был он в глазах тренеров? Стратегом, ведущим членом команды. Он выделялся среди других в игре не строением тела, не быстротой, а способом мышления и упорством. А ведь для достижения своего положения ему пришлось преодолеть множество трудностей.

“Успеха я достиг потому, что упорно работал”. Тим на протяжении многих лет был полузащитником в команде. “Три четверти своей карьеры меня назначали на такой пост, где я оказывался негодным. Я был недостаточно быстрым. Чтобы это компенсировать,

я всегда был на чеку. Приходилось следить не только за тем человеком, за которым был прикреплен в сопернической команде. Я следил за стратегией команды, изучал ее и предугадывал их действия. Только последнюю четверть своей карьеры я был защитником. В этом периоде я мог проявить свои знания”. Знания Тима окупились, и четыре последних года своей карьеры он был капитаном “Дельфинов”.

Регбистов часто настигают травмы, и Конни Фолей часто сопровождала мужа в Mercy Hospital, где Тима приводили в порядок после особо жестких матчей. “Не считая посещений больниц, - вспоминает он, - я храню прекрасные воспоминания. Дельфины ворвались в спорт Майами, и у них были прекрасные игроки”.

Из-за многочисленных травм Тим был вынужден уйти из команды и внезапно стал “бывшим игроком команды Miami Delfin”.

“Трудно воспринять, что в тридцать три года ты уже только был кем-то, - говорит он. - Проходя улицами, я представлял, что люди обо мне говорят: “Это он играл в Miami Delfins”. Для меня это звучало - кончилось его карьера. Некоторые игроки спортивную форму считают частью своего тела, но я знал, что это переходное состояние. Знал, что от того, что сниму ее, я не стану другим”.

Вскоре я догадался, что если хочу преуспеть, нужно молчать и наблюдать.

Изменила Тима и Конни преданность делу выстраивания сетевого бизнеса. Они начинали не как звезды. Дни регби для Тима закончились. В 1981 году Тим, когда вступил в бизнес, снова был новичком. “Мне не всегда нравилось, когда мне давали советы, - признается Тим, - но вскоре стало очевидным, что между мной и моей верхней линией есть большая разница - они богатые, и тогда я покорился. Вскоре я усвоил, что если хочу преуспеть, нужно молчать и наблюдать”.

Фолей, напряженно наблюдали, учились, а информации и принципы внедряли в практику. Тим и Конни сегодня Коронованные Послы на полуострове Флорида, живут в изумительном доме, который Конни обставила в “удобно-эклектическом” стиле. Огромный сад спускается до самой воды. Тим каждое утро катается с двумя лабрадорами на паруснике или просто фотографирует, обуявшую вокруг дикую природу. Их озеро включено в систему озер, и Конни говорит, что Тим и она могут себе позволить целый день плавать на паруснике.

Тима знают миллионы, как комментатора по регби на государственном радио и телевидении. Бизнес Фолеев, костяк которого составляет Средняя и Южная Америка, имеет мировые размеры и расцветает. “Вначале нас побуждали деньги, потому что мы находились в безнадежном состоянии, - вспоминает Тим. - Позже деньги отошли на задний план. Намного важнее стала дружба, учеба и группа”.

Руководители могут происходить из любой страны. Как в мире спорта, так и в мире бизнеса сущность заключается в глобальности. “Первое собрание, на котором я присутствовал, проводилось в Мексике, - говорит венгр Янош Деметер. - Я был профессиональным танцором на льду. Будучи спортсменом, я побывал во многих странах. Венгрия тогда была коммунистической страной, и катание на коньках предоставляло единственную возможность увидеть мир”.

В Венгрии Янош жил в полутора комнатной квартире с бабушкой, братом, сестрой и родителями. Машины у них не было. Иногда ему приходилось спать в одной кровати с бабушкой. Жили очень скромно. Но как танцору на льду, ему была дана возможность ездить и многое увидеть в мире.

“После шестнадцати лет пяти-шести часовых ежедневных тренировок наши материальные возможности иссякли, и я не смог достичь своей цели - стать олимпийским чемпионом. Шестнадцатилетняя боль. Иногда кровоточили ноги. Мне пришлось от всего отказаться. Личной жизни у меня не было совсем. Я ходил в школу, а перед началом занятий тренировался. После школы катался. Возвращался домой, и после выполнения домашнего задания снова катался. Наконец, около полуночи попадал домой, поднимался в пять или половине шестого и снова шел кататься. Шестнадцать лет каждый день. Чтоб в итоге выйти на лед, и три минуты прокататься. Было бы неправдой утверждать, что целый год готовимся к этому выступлению. Я работал десять лет ради этих трех минут”.

“Потом что-то оказывается на льду, и теряешь равновесие”.

“Моя мечта не сбылась, но со временем я научился мечтать, чего многие не умеют, и научился упорно работать, от чего многие увивают. Есть такие, которые с удовольствием хвастаются тем, сколько денег заработали, почти не работая. Мне надо было научиться подниматься, вставать, так как на соревнованиях мы часто падали. И вы бываете свидетелями этого на чемпионатах. Иногда в одном выступлении кроется двадцатилетняя работа. Это и есть наших три минуты. Потом что-то случается на льду, и теряешь равновесие. И тогда проходит перед глазами вся твоя жизнь. Знаю, потому что это случилось и со мной. Упадешь, тебя пронзает боль, но ты не должен ее замечать. Единственное, о чем думаешь, как скрыть ошибку. На первом моем Европейском первенстве я упал в самом конце выступления, но мне удалось сделать это так хорошо, что судьи подумали, что так задумано в программе”.

Когда у Яноша кончились деньги, необходимые для дальнейшего участия в соревнованиях, он стал профессионалом, и два года выступал в шоу Holiday on Ice. “О бизнес-возможности Amway я услышал в

Лондоне. Мне показалось, что это не достойно танцора не льду. Но в меру того, как увеличивалось число объезженных нами стран, увеличивалось количество услышанной информации об этом бизнесе. Потом в Мексике меня пригласили на семинар, и я встретился с лектором, который, якобы, зарабатывал миллионы. Он сказал мне: “Если вступишь в этот бизнес, то все твои мечты осуществятся”. Он подбадривал меня и уверял, что я способен сделать это, а я спрашивал себя: “Откуда ему знать?” Я был настолько наивен, что поверил ему!”

В шоу я выступал с английской девушкой. Каждый вечер наше выступление длилось около двадцати пяти минут. Когда я узнал, что она зарабатывает значительно больше меня, мне стало интересно почему. Я спросил у менеджера шоу. Он ответил: “Если ты не доволен своей зарплатой, то возвращайся в Венгрию и там заработай столько”. Мне не хотелось возвращаться домой, и получать зарплату равную тридцати долларам.

Вот тогда состоялась лекция в Мехико. Спустя несколько недель, в Италии, в Генуе, я снова попросил повышения зарплаты. Директор ответил мне так же, чтоб возвращался в Венгрию, если не доволен своим окладом. Тогда я и покинул шоу. Когда я выходил из его кабинета, он сказал мне вдогонку: “Через два месяца ты вернешься, как и другие”.

“Да, - думал я, - вернусь. Но когда вернусь, куплю все билеты и все танцоры будут выступать только для моей семьи. После чего всех, кроме директора, приглашу на ужин. И для тех, кто происходит из стран Восточного блока, закажу двойную порцию. Это негативная мотивация. Сегодня мотивирует уже не это, но вначале было так”.

Янош жену Рэйчел и сына Бенджамина оставил в Англии, а сам решил разыскать бизнес Amway. “Я ничего не знал о нем, только встретил человека который зарабатывал благодаря ему миллионы. Мне было известно, что Amway ведет бизнес в Австрии, и потому я поехал туда, чтоб собрать нужную мне информацию. Там я встретил своего спонсора, Алоиса Сухара в офисе Amway. Никто не предлагал мне вступить. Я сделал это сам.

Потом вернулся в Венгрию. У меня не было денег, ночлега, только старый дизельный автомобиль. Вернулся в квартиру бабушки и снова спал с ней в одной кровати. Сказал своим друзьям, что начинаю новый бизнес. Большинство ответило, что это нелегальная пирамидальная система, и что уже многие принимают в ней участие. Но некоторые, все же выслушали меня. И тогда я получил первую кассету от Алоиса. На ней было только сторона “В”. На другой стороне говорили по-немецки”.

“Я носил майку с надписью: HEAVY METAL.”

“Я прослушал кассету и она показалась мне фантастичной Я получил огромное количество информации за сорок пять минут! Я

слушал ее снова и снова. Слушал на протяжении двух или трех месяцев несколько раз в день. Это была моя предлагаемая кассетная программа, единственная кассета. Но на ней было все то, что нужно было для создания бизнеса.

Я начал представлять планы. Мой план был ужасным. Он длился два с половиной часа. На мне была майка с надписью Heavy Metal. У меня не было телефона. Алоис, сказал, что у меня должен быть официальный вид. Я отыскал свой старый костюм. Он был мне малым, но я его одел. К рубашке повязал некрасивый кожаный галстук. Ежемесячно я представлял около девяносто планов. У меня уже была группа из восьмидесяти-ста человек, когда ознакомился с профессиональным планом, и понял сущность своего предприятия. Спустя шесть месяцев я стал Жемчугом, потом меня призвали на шесть месяцев в армию. А ведь уровень Изумруда был от меня на расстоянии вытянутой руки, но я научился, что человек может решить, как ему реагировать на вещи. Я стал спонсором своего начальника в армии, и был солдатом, когда достиг уровня Изумруда:

Сегодня у меня исключительная группа, состоящая из военнотружущих. Этим бизнесом можно заниматься везде: в армии, по месту работы, дома и т. д. Где угодно и кому угодно можно представить план. Но учиться можно сколько угодно - важно то, что сделано. И тогда состоялся первый мой семинар.

Мне сказали, что если я хочу преуспеть, то надо посещать семинары, проводимые в выходные дни. Я продал свой маленький компьютер, чтоб получить деньги на билет. Весь семинар проводился на немецком языке, и мне часто приходилось расспрашивать спонсора, о чем ведут речь. За три дня я не понял ни слова. Но то, что метод действует, я понял”.

С того первого собрания в Мехико, Яноша Деметера захватили результаты бизнеса. Он, (бизнес) действует, не важно, что человек черный, коричневый, желтый или белый. Не важно, что католик, еврей, мусульманин или атеист. Действует в любых экономических условиях. Потому, что мечтатели живут везде, во всем мире.

Единолично

Когда бывший начальник много лет тому говорил о сетевой организации бизнеса, Гленда Леонарда усвоила несколько важных принципов. Один из них гласит, что возможность одинаково доступна нищему и миллионеру. Вопрос в том, воспользуются ею или нет.

Гленда как раз переживала критический период. Она взялась за предпринимательство и обанкротилась. “У меня было среднее образование, я никогда не училась в университете, но с детства мечтала о материально обеспеченной жизни. Я хотела работать, чтобы обеспечить свое будущее. Я повзрослела и была убеждена в том, что если хорошо работать, то результат обеспечен. Но я горько разочаровалась, потому что к двадцати годам я многое испробовала”.

Гленда работала с модельерами, а потом в мире искусства. После этого начала свой маленький бизнес и поняла, что хорошая упорная работа не является единственным залогом успеха. “Я потеряла все тяжело заработанные, сэкономленные деньги и многое другое, ради неудачного предпринимательства. После этого пыталась устроиться в иностранном туризме. Тот, кто живет в Австралии, находится очень далеко от других частей света”.

“Я делала все правильно, но ничего не падало к моим ногам”.

Но мир не бросил Гленду. Иностранные туристические связи способствовали ее знакомству с бизнесом Amway, и она сразу увидела скрытые возможности. “Вначале было совсем нелегко. Но я знала что именно это искала давно. Я хотела быть самостоятельной, независимой. Я все делала правильно но ничего не падало к моим ногам”. Она мечтала о независимости, и это способствовало ее выдержке во время построения сети. Будучи знакомой с традиционной бизнес-структурой, Гленда осознала необходимость создания собственной безопасности. “Я поняла одно: место работы, и даже традиционное бизнес-предприятие не могут гарантировать мое будущее. “Гленда упорно сосредотачивалась на том, чтобы “спланировать свою жизнь. “Когда трудности и разочарования начали истощать ее силы, спонсор подбадривал ее: “Гленда, это только переходное временное состояние!”

Когда, будучи одинокой, она стала Бриллиантом, ее опытом заинтересовались во всем мире, и Гленда обошла Землю. Тем временем, она встретила с Норманом Леонардом, промышленным инженером, который вырос в Южной Африке и работал в верхнем управленческом

эшелоне в Австралии. Он тоже строил бизнес Airway. Уважал те же ценности, и верил в те же дела, что и Гленда. Они поняли, что полюбили друг друга, и Гленда стала миссис Леонард. С этого момента их предприятие стало сильно развиваться и стало своеобразным мерилom бизнеса network marketing.

**“Руководители обучали нас не только тому, как
нужно проводить бизнес деятельность, но и тому,
как нужно жить”.**

Норман и Гленда живут необычной жизнью и через свое предприятие оказывают положительное влияние на жизнь сотен тысяч людей, на всех континентах. Их влияние имеет мировые масштабы. Они же утверждают, что признания достойны не они, а их руководители.

“Они признают такие ценности, как трудовая мораль и руководящий стиль, которые мы высоко ценим, и которым стараемся подражать, - говорит Норман. - Они ознакомили нас с методом Network 21, который способствовал лучшему использованию своих возможностей”.

“Партнерство дает многое, - утверждает Гленда. - Доверие и уважение являются краеугольными камнями всяких прочных партнерских связей. По-моему, тот человек, который не доверяет партнеру и не умеет уважать его, тот не верит ни в кого и ни во что. Руководители обучили нас, не только тому, как нужно жить. Они показали, как удерживать равновесие в жизни, как быть одновременно скромными и богатыми, как заполнить радостью семейную жизнь. Мы научились от них, что не то важно, куда мы пришли, а то, кем мы стали на протяжении пути. Эти ценности, многократно умножившись, живут в руководителях этого всемирного предприятия”.

С остальными Бриллиантами, создавшими прочную и развивающуюся организацию, Норман и Гленда обошли континент вдоль и поперек, повышали квалификацию руководящих работников и оказывали помощь партнерам. “Мы счастливы, что состоим в руководящей группе, - говорит Гленда, - в команде Бриллиантов Network 21. Мне эта команда кажется похожей на прекрасную мозаику. Она состоит из множества мелких частиц, и каждый

Бриллиант - одна из частиц мозаики, которые в совокупности образуют Network 21. Существует еще множество мест для новых составляющих, а тем временем все больше и больше руководителей становятся Бриллиантами. Для такого рода партнерства не существует непреодолимого вызова. Я не верю, что у меня хватило бы сил остаться при деле, если бы не стоял передо мной пример партнеров, достойный подражания. Следовательно, наш успех зависел не только от того, чего мы достигли, а и от тех людей, которые показывали нам хороший

пример, которые раскрыли навстречу нам руки и сердца, передали нам свою мудрость и знания и говорили: “Ты сможешь это сделать. Упрочнение этого партнерства во всем мире является нашей общей целью”.

Стюарт Менн, хирург, был летчиком-испытателем Американских Воздушных Сил, когда коллега-медик пригласил его для ознакомления с бизнесом Amway. Стю, живущий полноценной жизнью, и перед которым стояло блестящее будущее, не очень восхищался идеей. Но спустя несколько лет, будучи на практике в Сан-Диего, он понял, что его возможности не настолько безграничны, как он представлял. Он состоял на службе в областной больнице ветеранов, когда заинтересовался некоторыми областями научного исследования. Возможности заинтриговали его, но финансовая сторона его огорчила. Врачи-исследователи оплачивались значительно ниже практиков.

И вот тогда он вспомнил разговор с товарищем и коллегой, происходивший на воздушной базе. “Существует ли еще возможность? - подумал он. Потом набрал номер. “Том, как идет бизнес?” “Прекрасно Стю. Уделяю ему, значительно меньше времени, чем лечению, и все же зарабатываю значительно больше”. “Что?” - тишина. “Ты мог бы повторить, Том?” Стю не хотел верить своим ушам, особенно когда вспомнил о расходах и изнурительных студенческих годах. Он решил дать один шанс бизнесу.

Шесть дней спустя после того, как он официально стал самостоятельным предпринимателем, Стю со своим спонсором пошел на собрание. “Я был опытным врачом, и подумал - или я потеряю должность, или я найду себя. Но в тот день для меня началась очень важная связь. У меня было очень мало свободного времени. Я сказал Тому, что еженедельно только восемь часов могу уделить бизнесу. “Подойдет”, - ответил он. Самой большой жертвой, которую мне нужно было принести - отказаться от телевизора. Я был председателем больничной боулинговой лиги. Никогда раньше я не занимался бизнесом. Я учил биологию и математику, а дополнительным предметом была история средних веков. Хотя я немного времени посвятил бизнесу, но то, что делал, делал с полной отдачей. Бизнес я воспринял, как новую должность. Я нашел ряд сходств с профессией медика: нужно учиться и следовать, оправданным методам других. Нужно стараться”.

“Я пришел к выводу, что мог бы стать очень продуктивным врачом, если бы работал меньше”.

Согласно утверждениям Стю, он два года упорно трудился еженедельно по восемь часов. “Результат был пленительным для меня. Я подумал — это интересно. Ломал голову, как бы выделить больше времени и нашел еще четыре часа еженедельно.

Через три года уровень прибыли достиг больницы ветеранов,

где отработывал шестьдесят часов в неделю. Видите ли, я отвел еще четыре часа! Еще через три года, когда я стал Бриллиантом, моя прибыль от бизнеса утроилась. Я пришел к выводу, что мог бы стать очень действенным врачом, если бы работал меньше”.

“У врача большая возможность выбора, - подчеркивает Стью, - и всякий может воспользоваться ею, если может позволить себе. В меру роста прибыли, Стью постепенно уменьшал активное лечение и уделял повышенное внимание на поисковую деятельность, особенно исследованию и лечению нарушения сна. “Я был врачом, который занимался лечением во вторник, среду и четверг”.

Стью рассказал, что многие спрашивали у него: “Работает ли это?” “Много чего может функционировать, если человек имеет для этого деньги. Это была та программа, которая удовлетворила меня на длительное время. Многие мои коллеги пережили явление, которое называют “выгоранием”. Они длительное время занимались чем-то одним. Вначале все интересно, потом входит в привычку и человек теряет интерес и воодушевление. Есть врачи, которые работают на десять лет дольше, чем разрешено, не меняя жизненного стиля. Людям интеллектуального труда менять деятельность нужно бы тогда, когда они в финансовом кризисе. Для меня эта возможность представилась этим чудесным бизнесом”.

Своим коллегам Стью рассказывал насколько “совершенным партнером” оказался этот бизнес для профессии врача. Они очень подходят друг другу, если человек знает, как их сопоставить.

Он начал приводить примеры. В одном говорилось о том, как он перешел на новые исследования. “Я горел желанием принимать участие на конференциях, занимающихся проблемами нарушения сна. Однажды в Далласе (Техас) проводилась очень важная конференция (для всей страны). К моему изумлению, тот врач, трудами которого в этой области я интересовался, отсутствовал. На мой вопрос “почему?” он позже ответил, что для него это очень дорого, а больница, где он работает, не покрывает расходы поездки. Для меня же, не то чтобы присутствие на конференции обозначало материальное затруднение, а наоборот - дало возможность объединить приятное с полезным - конференцию с бизнесом.

Я позвонил одному из техасских дистрибьюторов и предложил в субботу вечером провести для них доклад. Мое предложение они приняли с радостью и оплатили расходы на поездку и отель. По сути дела бизнес профинансировал мою поездку на желанную конференцию”.

Стью рассказал, и о том периоде, когда хотел выйти из бизнеса:

“Господи, разве это мне нужно? Мне оно не нужно. Я врач!”

“Я начал быстро. В первый же месяц спонсировал четырех партнеров, и достиг кое-каких успехов в бизнесе! Том, живущий на восточном берегу, подбадривал меня. Но в последующие месяцы мои результаты ухудшились. В один прекрасный день чашу заполнила последняя капля. Один из дистрибьюторов заказал незначительно мелкий товар, за которым мне нужно было далеко ехать. Я был неженат, и мне было бы приятней играть в теннис или принимать минеральные ванны. Мне было обидно и я, возвращаясь домой, как Тевиа в “Скрипаче на крыше”, взглянул на небо и сказал:

“Господи, разве это мне нужно? Оно мне не нужно. Я врач!” В ту ночь я решил, что выйду из бизнеса.

Я не пускаю слова на ветер. Я не из той породы, которая отступает. Если решил выйти, значит выйду. Я позвонил Тому, который жил от меня в пятистах километрах. “Том. - Сказал я ему. - Я пытаюсь уже три месяца, а у меня ничего не получается”. “О чем ты говоришь?” “Во-первых, в Сан-Диего живут другие люди, чем в Балтиморе. Я холостяк, а у тебя есть жена”. “Стью, - перебил меня Том, - разреши что-то спросить? Почему ты вступил в бизнес?” “Ты хорошо помнишь, Том”. “Я помню. Но мне любопытно, помнишь ли Ты?” “Я вступил, чтоб не быть связанным работой. Чтобы принимать такие решения, на которые не влияют деньги”. “Да, ты так сказал, а теперь задумайся над тем, что если выйдешь из бизнеса, то чем займешься завтра утром, что обеспечит твою материальную независимость?” “Не знаю”. “Я так и думал. Пока не найдешь лучшее решение, для тебя нет другого выхода, чем продолжать”. “Так и случилось, - говорит Стью. - Мне не повстречалось ничего, что хотя бы близилось к этому бизнесу”.

Сегодня Стью имеет бизнес во многих странах. Его материальное положение сделало возможным трудиться в разных профессиональных отраслях. Например, квалификация медицинских сестер в лечении болезней дыхательных органов. “Однажды я сотрудничал с областной пульмонологией Сан-Диего, когда проводили очень обширные курсы. Они были рассчитаны на сорок часов. В процессе подготовки к ним, только один из врачей смог выделить достаточно времени на разработку программы, и это был я. Бизнесу принадлежит признание. Бизнесу, который создал для меня материальную независимость, то, что я смог более обширно рассмотреть медицинскую науку. Я действительно благодарен за то, что всю жизнь имел возможность принимать новые вызовы, что переживал по поводу медицинских проблем, благодаря бизнесу”.

Беверли Сэйл выросла в Техасе. Росла “ввысь”. “В пятом классе я было уже такой высокой, как учитель. Судя по моему поведению, многие думали, что я учитель”. Всю свою сознательную жизнь Беверли

была сознательной личностью, и она утверждала, что определение цели никогда не обозначало для нее трудности. “Если Ваш ребенок упрямый, - советует она, - надейтесь. Если один раз направите его по верному пути, то он сможет вершить большие дела”.

Мы с уверенностью можем сказать, что с Беверли случилось именно так. Она обожала музыку. В университете обучалась игре на фортепьяно и лелеяла в себе мечту стать пианисткой в оркестре.

Но дорога, ведущая туда, была не ровной. “У меня не было денег и мне приходилось работать по тридцать часов в неделю, одновременно посещать университет и по четыре часа учиться играть.

Она окончила *Magna cum laude* и верила, что все будет удачно. Вышла замуж, родила двух девочек, стала дирижером с дипломом магистра, и преподавала в одном из колледжей. Тогда состоялось ее знакомство с бизнесом сетевого маркетинга. Но в этот период жизни ее сопровождали разочарования. “Мне казалось, что мир вокруг меня разрушился. Я сделала все от меня зависящее. Работала учителем в школе, и в вечерней школе. Дома занималась с тридцатью частными учениками, по субботам руководила самодеятельным театром, а по воскресеньям дирижировала церковным хором и играла на органе. Можно сказать, что не ленилась. И все же денег мне не хватало, у меня возникли трудности в жизни, и пришлось осознать, что мне самой нужно преодолеть сложности выстраивания сети. Я была испугана до смерти. Я не знала, смогу ли вообще справиться. Я научилась тому, что значит вести бизнес деятельность, если ты в браке и несчастен, в браке и счастлив, одинок и несчастен, одинок и счастлив. Только надо найти способ, чтоб человек делал дело. Если не хочешь делать, то всегда найдется причина, почему нет”.

Вначале моей целью было оплатить счета и обеспечить финансовую стабильность.

Когда Беверли нуждалась в дровах для отопления, то она давала уроки фортепьяно, чтоб оплатить расколку поленьев. Когда ей нужна была ткань для одежды детей, то она оплачивала ее занятиями на фортепьяно. Уроки давала и взамен присмотра за детьми. “Я делала все, что могла. Мы жили в Орегоне, и я каждое лето шла в долину собирать фрукты, а по ночам консервировала их. Клубнику собирала в дождь, потому что тогда давали ее дешевле. За килограмм я платила один цент. Варила варенье или замораживала её, а иногда работала всю ночь, потому что была бедной. Будучи преподавателем колледжа, я не имела денег”.

Беверли рассказала, что, увидев бизнес-план, не поверила, что он поможет заработать так много денег. “Кого они хотят обмануть, - подумала я. - Я всегда много трудилась, но никогда не могла заработать за год пятьдесят тысяч долларов. Но когда кто-то говорил о четырехстах

долларах, то и учитель музыки мог посчитать, на что это хватит. Счета на месяц составляли тысячу двести долларов, а доход мой составлял восемьсот долларов. Вначале моей целью было оплатить счета и обеспечить финансовую стабильность”. Она достигла значительно большего, но, чтобы добиться успеха, естественно, нужно было хорошо потрудиться. “Помнится, что иногда на семинары нужно было добираться горными дорогами, и случалось так, что я ночевала в автомобиле, потому что у меня не было денег на отель. Я была спонсором другой одинокой матери, и мы поочередно присматривали за детьми. Для того, чтобы достать деньги на кассеты, я торговала на толкучке поношенными вещами. Я радуюсь тому, что сделала. Я доказала себе, что этот бизнес может делать каждый”.

“Беверли, ты выше вдвое, разговариваешь по-английски, и родилась здесь”, - подумала я.

С тех трудных времен Беверли советует тем, у кого такая же судьба, что если потеряют энтузиазм, пусть посещают лекции. Она рассказала, что однажды была участницей огромной конференции Amway на Западном Побережье. Фирма в качестве лектора пригласила нового Бриллианта. “Это леди была настолько маленького роста, что ее не было видно из-за трибуны. Пришлось убрать трибуну, чтобы она видела нас, а мы ее. Очень плохо говорила по-английски. Четыре года тому она прибыла из Кореи, и вскоре наладила контакт с Amway.

“Я поступить и очень сильно работать, - говорила она. - Только одна проблема: три месяца и муж, который быть дистрибьютор, умереть. Инфаркт. Что мне делать? Идти в школу учиться врачу или адвокату поздно. Хотеть, чтоб сыновья гордились мной. И вот говорить себе: есть Amway Бриллиант быть. Много работать. Давно научиться, что девяносто процентов людей не интересовать жалобы, а остальные десять процентов радоваться. Значит, не жаловаться. Спустя три года стать Бриллиант в Amway. Сыновья гордиться мной. Большой спасибо”.

Эта короткая речь в корне изменила жизнь Беверли. “Беверли, ты вдвое выше, разговариваешь по-английски, и ты родилась здесь, - подумала я. - Если она смогла стать Бриллиантом, то ты почему не сможешь?”

В ответ она посвятила себя построению сети. В многочисленных группах и плановых комиссиях Amway рассчитывают на ее опыт. Она увлекательный рассказчик и бывает, что свои иллюстрации и анекдоты окрашивает музыкой.

“Я показала бизнес-план своим друзьям, которые преподавали в университете. Один из них, преподаватель смычковых инструментов, сказал мне: “Не верю своим глазам, Беверли. Ты вступила в Amway? Ты профессиональный музыкант. Какое отношение ты можешь иметь к этому?” “Да, я музыкант, - ответила я, - но я устала от безденежья.

Даже свое фортепьяно не могу настроить”. “Меня не интересует Amway”, - последовало в ответ.

Спустя четыре года я вернулась в Бэнд, в Орегоне. Было лето, и в мою честь организовали пикник в парке. Супруги, Рубиновые дистрибьюторы, организовали этот огромный прием с участием множества детей.

“Беверли, - говорили они, - мы знаем, на сколько ты любишь классическую музыку, и потому пригласили скрипичный квартет”. “Партию первой скрипки исполнял мой знакомый. Он сказал, что прекрасно развлекается. За выступление получит двадцать пять долларов и бесплатный обед. А я подумала, что бы случилось в дальнейшем, если бы он отговорил меня от мечты! Он даже не осознает, что потерял!”

В тысячи домов, сотни городов, дюжине стран живут люди, которых обворожил Слип Росс. В 1960-х годах, будучи молодым священником в Южной Калифорнии, Слип лелеял в себе мечту - помочь людям в жизни и найти в их душах глубокие духовные ценности.

В Америке, как и в других странах, в то время царили неуверенность и замешательство. Слип был уверен, что независимо от того, как сформируются события, в каждом человеке скрывается огромное созидательное начало, которое ждет своего проявления. В то же время он тоже имел проблемы личного характера.

Его постигли болезненные разочарования и обременяли серьезные долги. Ознакомление с бизнесом Amway разбудили в нем такое пристрастие к обогащению, которое Слип весьма удачно научился использовать. Наверное не думал никогда, что в один день он сможет провозглашать свои идеи во всем мире.

Слип прекрасный оратор, бакалавр естествознания и вероисповедания, владелец диплома по теологии, который был им получен в семинарии Фуллер. Он получил дополнительное образование по психологии. Он много читал, вел исследования и сделал открытие о том, что существует тесная зависимость между тем, что люди могут достичь и тем, что думают о себе. Представление о собственном я больше, чем случайное свойство, формирующее личность. Представление о собственном “я” - это механизм, который руководит включением и исключением личности, который определяет действия и достижения индивидуума.

Слип на кассетах и в книгах подвел итог своим видениям и опыту, которые существенно помогли людям. Серия его кассет Dynamic Living Seminar (Семинар динамичной жизни) и книга Say Yes to Your Potential (Скажи Да своим возможностям) дают возможность ознакомиться с его точкой зрения, которая как и его процветающая сеть, распространилась во многих стран мира.

“Проповедованию посвящаем жизнь”.

Вначале своей предпринимательской карьеры Скип познакомился с молодой привлекательной учительницей, которая родилась в семье, активно занимающийся Amway. С тех пор как поженились, они совместно трудятся на Amway. У Россов есть ранчо на ста десяти гектарах Мичиганской земли. Каждое лето они приглашают туда сотни молодых людей, чтобы обучить их таким ценностям и поведению, которые помогут использовать в жизни “Богом данные возможности”. На сегодняшний день, благодаря своим материальным возможностям, Скип может осуществить, задуманное в Калифорнии шестидесятих годов, призвание. Ранчо Круг “А” - холмистое горное пастбище с белыми конюшнями и лесами, лугами, окаймленными искристыми ручьями. Прибыль, полученная от огромного сетевого бизнеса, позволяет им. Скипу и Сюэзен с двумя детьми все лето проводить в кругу молодежи на ранчо.

Ранчо Круг “А” - холмистое, горное пастбище с белыми конюшнями и лесами, лугами, окаймленными искристыми ручьями.

Когда, в начале своего трудового пути. Скип вступил в сетевой бизнес, несколько коллег пожурilo его. Но он был убежден, что концепция дела полностью совпадает с его призванием - помогать другим. Бизнес вознаградил их прекрасным домом, признанием и кругосветным путешествием. “Но прежде всего свою жизнь мы посвящаем проповедованию истины”, - подчеркивает Скип.

Принцип Пеликана

С незапамятных времен в Калифорнии, в бухте Монтеррей живут множество пеликанов. Эти огромные коричневые птицы почти без всяких усилий скользят над водой бухты. Эти птицы, размах крыльев которых превышает три метра, часто красуются на открытках. Это чудо природы встречается только в этом месте красочного побережья. Но внезапно их число стало уменьшаться.

Однажды в 1940 году они уже пережили один кризис, когда средство от насекомых уменьшило их число на десять раз. Химикаты, находящиеся в рыбах, которыми питались пеликаны, настолько утончили скорлупы яиц, что те разбивались до того, как вылупились птенцы. Проверки состояния экологии и запрет DDT, решили проблему. Но количество птиц снова начало погибать.

Как может усвоить даже птица, принцип выживания, если имеет хорошего учителя?

Мервин Вильяме, писатель, автор бестселлеров рассказывает, как превратилась эта катастрофа охраны окружающей среды в экологический успех, и как может усвоить даже птица принцип выживания - если имеет хорошего учителя.

На этой территории годами проживало множество пеликанов. Они размножались в бухте Монтеррей. Почему - это очевидно. Потому что здесь у них была хорошая жизнь. Сопровождая местные рыболовецкие судна, пеликаны получали обильную пищу без малейших усилий, и просто у них не было нужды самим доставать себе рыбу.

Когда, охраняя дельфинов, издали законы охраны окружающей среды, рыбаки остались без работы и пеликаны бухты Монтеррей начали гибнуть. Они забыли, как надо доставать пищу, забыли, как надо заботиться о себе. Монтеррей оккупировали морские биологи и специалисты по охране окружающей среды, для того, чтобы ликвидировать этот кризис. Они предлагали многочисленные планы, но ни один из них не соответствовал. А тем временем птицы гибли. Наконец остался один выход - перевоспитание. Биологи, стали переселять сотнями пеликанов из Флориды, находящейся на расстоянии, почти в пять тысяч километров.

Они надеялись, что новоприбывшие, в которых не пропал инстинкт охоты, скрестятся с перекормленными пеликанами бухты Монтеррей, и их потомки станут жизнеспособными. На удивление и радость всех, успеха не нужно было ждать через потомство.

Через несколько месяцев, наследуя примеру прибывших птиц, местные птицы начали сами добывать себе пищу. Пеликаны бухты Монтеррей были спасены.

Теперь вам станет понятным, почему названо одну из самых действенных бизнес-концепций “принцип Пеликана”. Этот метод является ключом исключительного роста Network 21 и применяется при открытии новых рынков и расширении уже существующих. “Пеликаны” переселяются из одной станы в другую, чтоб пустить в ход бизнес, который с начала своего существования лежит на оправдавших себя концепциях. Объединив в себе те свойства и характеристики, которые необходимы для превращения в лидеры, предлагая руководящую модель, сегодня в мире трудятся сотни тех, которые признают принцип “Пеликанов”. Среди них есть несколько исключительных.

В коммунистической Венгрии воспитывался Вади Ено Джеймс, который в тринадцатилетнем возрасте впервые почувствовал вкус свободы, когда вместе с отцом навестил дядю в Канаде. Дядя был преуспевающим врачом и мог оплатить расходы, связанные с поездкой, так как венгерским гражданам только один раз в три года разрешалось менять пятьдесят долларов. Джеймсу, представилась возможность заглянуть в иной мир. В семнадцать лет он повторил поездку и с тех пор мечтал о другой жизни, зная, что в своей стране он не достигнет ее никогда.

“Я увидел разницу между Востоком и Западом, и моей сокровенной мечтой стала свобода. Коммунизм лишает шанса на свободу”, - вспоминает Джеймс.

В школе учитель истории предложил Джеймсу рассказать одноклассникам об “ужасах капиталистической системы” и о “расовой дискриминации”, которую он там наблюдал. Джеймс послушно стал рассказывать, но вместо того, чтоб следовать линии партии, он рассказывал о процветающей канадской экономической жизни, о новых друзьях и об ассистенте дяди, который преуспевает, богат и имеет черную кожу.

**В школе учитель истории предложил Джеймсу
рассказать одноклассникам об “ужасах
капиталистической системы” и о “расовой
дискриминации”, которую он там наблюдал.**

“Я попал в большую беду, - продолжает Джеймс свой рассказ. - Годы меня преследовали”. Друзья удивлялись и уважали его за откровение. По этой же причине он превратился в мишень молодых коммунистов, которые безжалостно угнетали его, заставляя вступить в комсомольскую организацию. Для Джеймса был неприемлемым их

способ мышления, потому, что он видел, какое будущее стоит перед свободным обществом. Наконец, он придумал план, при помощи которого сможет удрать - присоединился к руководящим кадрам комсомольской организации, чтобы выехать в Австрию для участия в семинаре. Обман удался, и ему удалось пересечь границу.

Десять лет ушло для достижения успеха.

“Мне был двадцать один год, когда я покинул Венгрию, потому что хотел быть свободным”, - рассказывает Джеймс. - Но скоро стало очевидным, что свобода имеет цену. Меня увезли в переполненный, опасный лагерь беженцев в Германии, где главной целью было выживание. Меня поселили с Мускулистыми и бесчестными немцам из Восточной Германии. Большинство венгров не знали немецкого языка. А я знал и стал полезным и нужным для немцев. Я тогда усвоил, что нужно всегда смотреть на положительную сторону жизни. Воспитал в себе “внутреннюю ясность”. Я знал несколько дел и достиг того, что стал важным для немцев. Я понял, что отношение к делам отличает одного человека от другого”.

Через год Джеймс осел в Австралии. Не говорил по-английски, не имел денег, и не знал на континенте ни души. Но все-таки за неделю он получил работу, тогда в стране было шестьсот тысяч безработных.

Для работы ему были нужны две вещи, специальные знания по электронике, чем он владел, и знание английского языка - чем не владел. На протяжении пяти месяцев каждый вечер он занимался по три-четыре часа. “Вскоре я уяснил, что то, что я вижу в свободной стране, еще не значит, что я свободен. В моем представлении о будущей свободе, из-за которой я покинул родину, не помещалось то, что у меня есть начальник. Мы с другом поклялись, что никогда не согласимся на посредственность. Я хотел сдержать слово. За посредственность нужно усиленно работать, а за свободу нужно бороться”.

Джеймс признался в двух ошибках: “Первая - я избегал людей. Не разговаривал ни с кем. Я все время повторял: “Извините, я не знаю английский”. В Канаде мой дядя попросил очень красивую девушку, чтоб учила меня английскому языку. Но я не сказал ей еще ни слова, и поздороваться боялся. Вторую проблему создавало то, что мне нужно было научиться продавать. Этого я боялся больше всего”.

Когда знание языка позволяло уже, он устроился на работу в финансовой сфере. Джеймс записался на тренинг-программу, где с помощью кассет, книг и семинаров усваивал основные принципы успеха. За несколько лет он обратил несколько тысяч долларов на свое самообразование. Где бы он ни был, ему приходилось видеть, что некоторые люди достигают большего, а другие, хотя, такие же способные - отстают. Разница между ними проявлялась в способе мышления. Он продолжал учиться. “Десять лет ушло на то, чтоб успех внезапно упал к моим ногам, - замечает он с иронией.

За посредственность нужно усиленно работать, а за свободу - бороться.

Джеймс продавал телекоммуникационную продукцию, когда один из его клиентов ознакомил его с бизнесом network marketing.

С самого начала он хорошо учился и вскоре усвоил и стал применять обучающую и поддерживающую программу Network 21. Его предприятие расширялось, он уже выстроил прочный бизнес в Австралии, когда услышал, что Amway планирует открыть бизнес в Венгрии. Эта новость не взволновала его. “Я сбежал оттуда. Жил в другом мире. Да ведь и не любил я венгров!”

Но после консультации со своей верхней линией, Джеймс решил возвратиться в Европу и на родину. Остался там на десять лет. При первом путешествии он ехал вместе с Хансом и Евой Нусхольдами, австрийскими Бриллиантами, которые координировали введение Network 21 в Венгрии и стали его воспитателями. Но его создание, организация длились несколько дней; пришлось устроить множество телефонных разговоров.

Amway стоял на пороге старта. Джеймс спохватился, что везде слышит о бизнесе, и среди тех, к кому обращается, многие отказывают со словами: “Уже поздно!” За несколько дней тысячи записались в новосозданный бизнес Amway, и каждого спонсировал кто-то другой! Но насколько пугающим бы это не казалось, Джеймс знал, что в действительности нет причин для тревоги. Бизнес-стратегию Network 21 он усвоил на зрелом рынке, где Amway развивался быстрее и динамичнее, чем где-нибудь с момента создания.

Собственный опыт и профессиональные консультации Нусхольдов показали, что то, что было эффективным в Сиднее, будет таким же эффективным в Венгрии, и не только при старте, а в последующие годы. Он был верен той стратегии, которой обучался. “Я делал в Венгрии точно то, что и в Австралии”

На одном из будапештских семинаров он встретился с Илдикой. Она была энергичным дистрибьютором и в то время работала секретарем на крупном предприятии. “Я вступила в сеть потому, чтобы купить себе квартиру, - вспоминает Илдика, - но смогла позволить себе значительно больше”. Вскоре они полюбили друг друга, и выстроили огромную бизнес-сеть. “Для нас самое ценное то, что через бизнес мы нашли друг друга”, - говорит Джеймс.

Сегодня бизнес Вади распространяется на всю Европу и даже за её пределы. Джеймс и Илдика систематически разъезжают, с целью поддержки руководителей и обеспечения советами. В случае необходимости, Джеймс пускается в путь один, в Польшу, или другую страну, а Илдика руководит делами в Венгрии.

“Наша цель заключается в том, чтоб помочь друзьям в осуществлении своих установок и мечтаний, чтоб вместе с ними разъезжать и делить радости жизни”.

Вскоре они полюбили друг друга и выстроили огромную бизнес сеть.

Через три года после начала предприятия Джеймса, о нем писали в передовой статье Wall Street Journal, темой которой был небывалый рост Amway и поддерживающая роль Network 21. С того дня, когда ему казалось, что он опоздал, до сегодняшнего мирового успеха, ему пришлось пройти через многое, пережить изменения личности и выполнить много работы. Сегодня большая часть бизнеса Amway в Венгрии и других восточно-европейских стран совершается под знаком обучающей и поддерживающей системы Network 21. “Мы гордимся тем, что можем быть частью этой системы”, - говорит Джеймс.

“Врожденной чертой человека является желание быть признанным, - утверждает Роберт Анкаса. - Как гласит мудрость, дети плачут за ним, а взрослые умирают за ним. Меня в детстве никогда не хвалили. Мне это было очень неприятно. Среди четверых детей я был третьим, серым. Родители всегда обожествляли старшего брата, потому, что он всегда все делал лучше меня. Я не ненавидел его, а уважал, но во мне проснулось желание совершить что-то такое, за что они бы гордились мной”. Роберт “совершил что-то”, и сегодня не только родители, но и многие другие уважают его. Он осуществил свою мечту. Можно сказать, что достиг того, о чем даже в самых сокровенных снах не мечтал. На открытии бизнеса на Филиппинах Анкаса опять говорил дистрибьюторам о важности уважения: “Однажды в Джакарте, на собрании на сцену поднялся мужчина. Он был одет очень неряшливо. Штаны еле доставали до колен. Галстук был повязан так, что узкая его часть получилось значительно длиннее широкой. Все-таки, когда он шагнул на сцену, все хлопали, а он плакал. Он был каменщиком, и еще никогда не получал такого признания. Директора предприятий, инженеры, врачи - те, кто при других обстоятельствах не удостоили бы его и взгляда, аплодировали ему. Этот бизнес вращается не только вокруг денег. Здесь человек приобретает множество друзей”.

Роберт знает, каким значением обладает все это. Он рассказывает, что его отец после тридцатилетней работы, при выходе на пенсию от своего босса получил тарелку. Больше ничего. “Тогда он сказал себе, что не хочу, чтобы и моя карьера кончилась так”.

После окончания колледжа он решил продолжать учебу в Австралии. Родители могли бы посылать ему деньги, но он хотел устоять на своих ногах. В колледже его богатые индонезийские друзья разъезжали на БМВ. Тем временем, сам Роберт работал помощником повара в одном ресторане, водил такси и убирал стадион, для того, чтобы выжить. У него была поржавевшая Тойота Королла, 1977 года выпуска. “Мои богатые друзья часто подтрунивали надо мной. Но в душе я тоже смеялся над ними. Правда, они могли разъезжать на дорогих машинах, которые принадлежали не им, а им родителям. А

мою Короллу я купил себе сам на свои деньги. Я гордился собой. Никогда не чувствовал неудобства от того, что друзья издевались надо мной. Меня переполняло чувство гордости за то, что могу обеспечить, содержать себя, не нуждаясь в помощи родителей”.

“В душе я тоже смеялся над ними. Красивые машины принадлежали их родителям”.

Когда, после окончания колледжа, Роберт поступил на службу, каждые четыре месяца менял должность, чтоб подняться выше и получать больше. “Наконец я устроился в Сити-банк, и взял себе в голову, что доберусь до самого высокого уровня руководства. “Для этого он принял участие в MBA подготовке при Сиднейском Университете. Тогда ознакомился с Network 21. “Я был очень занят, но вступил, так как слышал, что вскоре откроется сеть и в Индонезии. Я не оказался хорошим дистрибьютором, потому, что не слушал кассеты, не читал книги и не посещал занятия, хоть все говорили, что это важно. Но я усвоил систему бизнеса. Из двух вещей это одна, которую я сделал хорошо, как оказалось позже”. В Роберте живы еще воспоминания о том, как тяжело давалось открытие бизнеса в Индонезии. “Для собрания более пяти человек нужно было разрешение полиции. На первое открытое собрание мы расставили триста пятьдесят стульев, а пришло трое, двое из которых были партнерами!

Предприятие мы начали без поддерживающей системы Network 21. Я в Австралии обучился стратегии, но в Индонезии в нашем распоряжении были кассеты на английском языке, а они запрещались законом. Но я помнил, чему обучали меня: “Слушай кассеты, читай книги и посещай занятия!”

Так я и делал, и предлагал это другим. Так как я жил в Австралии, я говорил по-английски, но девяносто пять процентов индонезийцев - нет. В свою очередь, они оказались очень хорошими учениками; “слушать кассеты” - это значило, что они будут их слушать. Так и случилось. В результате некоторые из них обучились английскому. Сегодня среди них уже есть дистрибьюторы Изумруды!

Второе, что я сделал правильно, это стал спонсором своего одноклассника и друга Пола Агуста, и его жены Линды в бизнесе. После того, как не было кого подготовить руководителем, я пригласил Пола. Он был последним, на кого я мог рассчитывать. В школе он не принимал участия в общественной жизни, и я боялся, что он не будет соответствовать этому бизнесу. Но Пол и Линда вступили и стали директдистрибьюторами в Австралии. Потом вернулись в Индонезию и стали Бриллиантами!”

“Для некоторых путешествие паромом и автобусом длилось десять дней и ночей”.

В Индонезии очень много островов, и передача сообщений не легкое дело. Первое наше большое собрание мы проводили в Джакарте, но позже бизнес расширился на всю страну. На эти собрания приходили те, кому что-то приснилось, и они верили, что оно может осуществиться. Для некоторых, путешествие паромом и автобусом длилось десять дней и ночей. Десять дней туда, и десять обратно. Это они преуспевают сегодня, потому что вложили деньги и время в осуществление своей мечты.

Были и такие, кому для приобретения начального пакета пришлось истратить свой месячный доход. Они посвятили всю свою прибыль тому, чтобы могли стать дистрибьюторам! Но после этого их жизнь изменилась навсегда. Тот, кто пять лет тому назад пришел на семинар, и спал на вокзале, чтоб сэкономить деньги, сегодня Изумруд, и ежемесячно зарабатывает несколько тысяч долларов. Находятся и такие, которые раньше зарабатывали деньги преступлениями. Получил деньги и жил в красивом доме, но был “плохим мальчиком”, бродяжничал, - употреблял наркотики и т. д. Вступил в бизнес, прочитал множество книг и изменился. Сегодня он Изумруд. Другая женщина, недавно получившая значок Изумруда, жила в картонной коробке, которую таскала за собой по Джакарте не на автомобиле, а на автобусе; на тех автобусах было шестьдесят сидений, а ездило по двести пятьдесят пассажиров.

Тот, кто пять лет тому назад пришел на семинар, и спал на вокзале, чтобы сэкономить деньги, сегодня Изумруд и ежемесячно зарабатывает несколько тысяч долларов,

Роберт любит шутить. “Некоторые говорят, что в этом бизнесе все гоняются только за деньгами. Но мне деньги не нужны. Они нужны другим! Я однажды поехал в Италию, в Милан за покупками, где истратил столько денег, сколько зарабатывал на предыдущей работе за полгода. Жители города обожали деньги. Когда я хотел купить что-то, или поехать куда-то, или перекусить что-то, они требовали от меня деньги. Вот они гоняются за деньгами!”

Спокойно можем заявить, что Роберт Анкаса, выстроивший в Индонезии сеть, охватывающую сотни тысяч предпринимателей, ведет такой образ жизни, который дано не многим, живет без материальных забот. А что касается уважения, о котором мечтал в детстве, и из-за которого так сильно трудился в студенческие годы, то оно тоже пришло

к нему. Сегодня его уважает не только семья, но и публика переполненных стадионов везде в мире, которая с огромным интересом слушает историю его жизни.

Вскоре, после открытия нового рынка в Индонезии, отец Линды Агус заболел. Линда и ее муж Пол, как раз тогда начали свой бизнес и еще не много зарабатывали. Они узнали, что специальное лечение, которое могло бы спасти жизнь больного, проводят в Сингапуре, но оно очень дорогое, и вся семья совместно не может собрать такие деньги. Наступил очень болезненный для Линды период жизни. Позже отец умер, и Линда дала слово, что больше никогда не допустит, чтобы ее семья оказалась в таком положении. Линда и Пол были тихими и скромными людьми. Они из своей квартиры организовали первый семинар, на который собралось около семи тысяч человек. Линда тогда уже ждала ребенка.

Перед ними возникла новая проблема, когда школьный друг Пола, Роберт Анкаса впервые говорил им о бизнесе.

Супруги ждали первенца, и надо было им решить: смогут ли прожить на одну зарплату, или отдать младенца в детские ясли, а Линде вернуться на работу. Она была бухгалтером по профессии, а Пол консультантом по вычислительной технике.

Он учился в Сиднее. Перед ним стояла блестящая карьера, но он уже давно хотел иметь собственное предприятие”. “С самого начала мы знали, что этот бизнес является хорошим, - говорит Пол. - Собственно мы ждали такую возможность. Линда же сомневалась в нашем успехе, так как мы оба по характеру замкнутые люди и у нас мало друзей”.

Однако Агусы оказались прекрасными учениками и их открытость и отношение к делу открыли перед ними ворота успеха. “При помощи и содействии наших спонсоров и воспитателей верхней линии мы в совершенстве научились применять систему Network 21. Мы поняли, что этим бизнесом может заниматься любой, независимо от личности, а мы были готовы измениться”.

Мич Сала, Коронованный Посол, еще помнит разговор, проведенный с Агусами в первые дни становления бизнеса в Индонезии, когда перед супругами встали огромные препятствия. “Они постоянно повторяли при встречах: хотим быть Бриллиантами. Скажите, что нам нужно делать”. Мич снабдил их советами, к которым Пол и Линда прислушались, а теперь у них много друзей. Их бизнес распространился на всю Индонезию и другие страны во всем мире.

“Самое лучшее в нем то, что мы можем быть вместе с семьей и можем наблюдать, как взрослеют наши дети. Такое не купить за деньги”.

“Этим бизнесом может заниматься каждый, кто не боится мечтать, - утверждает Пол. - Теперь, когда мы знаем насколько это прекрасно, мы не смогли бы представить свою жизнь без него. Мы наслаждаемся этим бизнесом, и самое лучше в нем то, что можем быть вместе с семьей, и можем наблюдать за тем, как взрослеют наши дети. Такое нельзя купить за деньги”.

Со слов Танджу Аксаканата, у него было лишь столько денег, чтоб по окончании университета в Турции, он мог обучаться английскому языку в США. Но, как оказалось, и этого было достаточно для успеха.

Своим отношением к труду он вскоре достиг значительных успехов. Получил работу на заправочных станциях, в ресторанах, и решил, что закончит университет. После пяти лет инженерной работы в консультационной фирме, он организовал собственные мелкооптовые экспортно-импортные, и оптовые автомобильные агентства, а также три автосалона во флоридском городе Тампа-Бэй.

Танджу рассказывает, что помощь, предложенная спонсорами Network 21, открыла перед ним новые, многообещающие возможности.

“В то время у меня были финансовые трудности и арендный долг в пятнадцать тысяч долларов. По правде говоря, при запуске своего бизнеса, мне пришлось прибегнуть к кредитной карточке. Благодаря кассетам по построению бизнеса, мое предприятие стало расцветать. Меня возили на многие собрания, где представляли маркетинг-планы, но по своей инициативе я не делал ничего, пока не принял участие в семинаре с Бобом и Терри Эндрюсами. Они не только мои спонсоры, но я их считаю членами своей семьи”.

После одиннадцатилетнего отсутствия, Танджу решил вернуться в Турцию и выстроить на родине сетевой бизнес. Ему пришлось принять трудное решение. “Я сжег за собой все, дома я не имел ни одного друга, и уже почти не умел говорить на родном языке. В Америке мне пришлось все продать, чтоб начать такую новую жизнь, на которую не было никакой гарантии”. Один универмаг он закрыл, другой продал без прибыли, а о продаже третьего заключил договор. Когда новый собственник отказался платить, дело предстало перед судом, а Танджу был вынужден поселиться у родителей. “Все было против того, чтобы я вернулся в Турцию, а американские друзья и родственники советовали мне остаться”.

Но Танджу знал что-то такое, чего не знали ни родственники, ни друзья. Он знал такую трудовую мораль, которой был верен, усвоил бизнес-систему, которую нужно было применять, и знал, что его будет поддерживать победная команда. Он усвоил “принцип Пеликана”. Сегодня, он носит значок Бриллианта, и жизнь его повернула вспять.

“Дома я не имел ни одного друга и уже почти не умел говорить на родном языке!”

Танджу конечно сказал бы, что самая счастливая перемена в его жизни произошла в начале 1998 года, когда он женился на Бест, одной из активных дистрибьюторов своего предприятия, которая работала в Hotel Grand Ankara.

“Перед открытием этого бизнеса я многим интересовался, но не имел свободного времени, - вспоминает Танджу. - Иногда выпадало пойти поиграть в теннис. Сегодня моим хобби стал бизнес и я от него получаю удовольствие. Теперь я мечтаю иметь свой самолет, и сам хочу его пилотировать. Моя мечта и цель: быть счастливым и богатым, поддерживать хорошую связь с семьей и друзьями, развивать свою личность, помогать родине, людям и стать признанным членом Network 21”.

“Быть журналистом в коммунистической Венгрии не радость и не выгодно”, - улыбаясь объясняет Эрика Фаркаш, которая выехала в Австралию. Она работала школьной учительницей имея диплом книгоиздателя и распространителя, и знала, что заслуживает большего, чем имела в Венгрии. “Я читала классиков мировой литературы, и горела желанием путешествовать. Хотела быть свободной, чтобы со мной случались разные приключения, хотела жить полноценной жизнью”.

В Австралии Эрика работала консультантом филологии. “Деньги у меня уже были, но все еще приходилось работать, с девяти до пяти, - вспоминает она. — Меня вырезали не из такого дерева, Я не могла на протяжении сорока лет вести скучный, денежно-ориентированный стиль жизни”.

В четырнадцать лет она была чемпионкой по гимнастике и уже молодой уяснила, что только тяжелым трудом можно достичь успеха.

“Когда я услышала об этом бизнесе, моему коллеге пришлось в течение трех месяцев девять раз навестить меня, пока он смог убедить меня, что свои усилия нужно сконцентрировать сюда”.

Вскоре после старта своего бизнеса, Эрика вернулась в Венгрию, где за двадцать четыре месяца достигла уровня Бриллианта. К ее организации сегодня относятся десятки тысяч людей во всем мире.

“Моему коллеге пришлось в течение трех месяцев девять раз навестить меня, пока он смог убедить меня сконцентрировать свои усилия сюда”.

“На раннем этапе бизнеса осуществилась моя мечта, - заявляет она. - Я жила на двух континентах ежегодно ездила по пять месяцев, имела такую машину, о какой мечтала, носила только такую одежду,

которую сконструировал для меня модельер, и носила только оригинальные украшения, и жила точно в таком доме, который видела во снах. Но в жизни есть и другие дела! Когда чувствуешь, что можешь помочь другим материально, или можешь изменить жизнь семей и друзей, или помогать нуждающимся, или, что самое важное, что можешь поделиться хорошими известиями - вот, что обозначает полноценная жизнь. Благодарю Бога, что могу участвовать в Network 21 и знакома с лидерами нашей организации. Но самый большой подарок, полученный мной от жизни, это мои спонсоры и верхняя линия. Моя цель - быть частью их мирового наследства”.

Ву Ли говорит о том, что на него самое большое влияние оказало положительное мышление и доказательством этого есть все случившееся с ним. Он родился в Китае в 1959 году. В 1989 году переехал в Австралию, где и стал главным редактором наиболее известной газеты Hua Sheng Daily, издаваемой на китайском языке. Он был основателем первого в Австралии китайского журнала The Great World, а в 1993 году издал в Китае роман “Я женился на иностранке. Действительно, его женой была Мина Бэк, родившаяся в Корее в 1963 году.

Ву Ли не только редактировал разные издания. Одно время он присматривал за пятью английскими детьми, возрастом от двух до десяти лет. Но настоящий интерес он проявлял к изобразительному искусству, описывая и выражая в красках сегодняшние дни. Согласно его рассказам, участием в Airway он преследовал тройную цель: разбогатеть, не быть никому должным и занять больше свободного времени. Вначале он думал, что его неопытность в сетевом бизнесе и ограниченное владение английским языком, вызовут проблемы, но его положительный образ мышления, уравновесил его недостатки. Он проявил солидарность с другими, и создал активный, состоящий более чем из ста австралийцев бизнес.

Разбогатеть, не быть никому должным и занять больше свободного времени.

Позже бизнес открылся в Китае, и перед Ву Ли блеснула большая возможность. Ева Чжу, его спонсор, поехала с ним, чтоб помочь в создании сети на этом новом, многообещающем рынке, и бизнес Ли начал развиваться быстрыми темпами. Сегодня он и Мина дистрибьюторы Бриллиантового уровня.

Согласно своему положительному способу мышления, Ву Ли поставил перед собой высокую цель: в 2000-ом году повезти с собой в Сидней, на олимпийские игры, пятьдесят Бриллиантов. Другими словами, в нем горит неугасимое желание помочь разбогатеть множеству людей. Другой страстью Ву является обучение детей, параллельно с развитием бизнеса, а также научное исследование

влияния сетевого маркетинга на современность.

В своих мечтах Ву видит расцвет своей профессиональной карьеры - он задумал написать дюжину книг.

Саймона Томпсона девять раз уговаривали вступить в бизнес Amway. В начале восьмидесятых годов он начал выстраивание сети, будучи еще менеджером. Потом вышел из бизнеса, но продолжал покупать товары. “При девятой попытке я стал уже клониться к бизнесу. Когда я догадался, что те восемь человек, которые пытались меня приобщить, достигли уровня Бриллианта, я понял, что от чего-то отстал”.

Саймон из Австралии переехал в Малайзию, где родилась его жена Диана Чу. Они познакомились в сиднейском университете и позже поженились. Вначале Диана не поддерживала новый бизнес. “Я сомневалась, пыталась негативные чувства, возражала против идеи вступить в Amway, - признается она. - Я враждебно вела себя по отношению к бизнесу, и Саймон сам выстраивал его на протяжении трех лет, без моей помощи”. Потом Диана поехала с мужем на Гавайи, где проводился семинар, и “там люди ее Очаровали”. “Уже с тех пор я искал, какой собственный бизнес мог бы начать, переселившись в Малайзию, - рассказывает Саймон. - Я подумал, что с помощью Amway смогу заработать по пятьдесят долларов ежемесячно, для покрытия расходов по счетам, и коммунальные услуги, до тех пор, пока не начну “серьезный” бизнес. Через два месяца я осознал, что Amway скрывает значительно больше возможностей, чем в электронном бизнесе, которым я начал заниматься тогда”.

“Я сомневалась, пыталась негативные чувства, возражала против идеи вступить в Amway”.

В 1995 году Саймон и Диана стали директдистрибьюторами как раз тогда, когда Бриллианты их верхней линии, начали активную поддержку малазийского рынка. “Мы начали бизнес, и на протяжении двух лет более десяти раз посетили Малайзию. Network 21 официально начала свою деятельность в июле 1996 года. “В результате этого, бизнес Amway достиг огромного развития на малазийском рынке, имеющем двадцатилетнюю историю.

Мечты Дианы и Саймона связаны с семьей, бизнесом и жизнью тех, с кем работают над созданием чего-то необычного. “Научитесь подражать своей верхней линии, и на этой основе выстраивать свою сеть, - советует Саймон своим партнерам, упрощая “принцип Пеликана”. - И если в вашей цели не будут иметь место жизненно важные свойства Network 21, которые способствуют успеху бизнеса, то значит это не правильная цель”. Цель Саймона - провести семинар такого размера, чтобы количество участников заполнило целый футбольный стадион. Диана хотела бы построить, или оборудовать

больницу в Непале для друзей врачей-миссионеров.

Камал Сингх родился в Малайзии, но “мечтая о лучшей жизни”, переселился в Австралию. Стал инженером-компьютерщиком и работал на подводной лодке, когда ознакомился с бизнесом Amway. Ему сказали, что его обязанности заключаются в том, чтобы “рисовать круги, пить кофе, пожимать руки и улыбаться”, но есть кто-то, кто даже в этом будет оказывать ему помощь.

Инженерный мозг Камала сразу увидел скрытые возможности этого бизнеса. “В конечном итоге, - объясняет он, - я знал, что если возьмусь за что-то, то хочу делать то, что обеспечит мне независимость”.

Когда Камал женился на Жасмин, которая работала инженером на фабрике куклы Barbie в Малайзии, то переехал в Малайзию, чтобы там выстроить свой бизнес. Через три года они достигли уровня Бриллианта.

Быстрое развитие предприятия на “старом”, подчеркиваю, рынке, служит доказательством эффективности системы Network 21. “Этот бизнес каждый может сделать в своем рабочем темпе. Если человек на протяжении двух-пяти лет упорно концентрируется на бизнесе, то успех не может не появиться. У нас есть сорок лет преимущества, по сравнению с теми, кто не принимает участия в этом бизнесе и пытается выжить своим трудом!”

Камал и Жасмин получают удовольствие оттого, что все свое время могут посвятить воспитанию дочери, что имеют деньги для поездок, что независимые и в любое время могут навестить родителей. “Мы говорим людям, чтоб не боялись стать иными, - рассказывает Камал. - Бояться нужно посредственности.

Нет ничего плохого в том, что человек трудится по месту работы, но этот бизнес приносит такие королевские доходы, которые обеспечат наследство нашим детям и из которых можно отложить большую сумму. Это значит, что всю свою жизнь мы можем наслаждаться плодами своей нынешней работы”. Бесспорно, Камал и Жасмин усвоили и несколько секретов бизнеса, рисуя круги, попивая кофе, пожимая руки и улыбаясь.

Мы говорим людям, чтоб не боялись стать иными. Бояться нужно посредственности.

Бэзил и Леони Харрис выросли в Южной Африке. Оба получили консервативное воспитание. Бэзил был бухгалтером и руководил семейным предприятием по производству одежды. Его призвали в армию и по истечению воинской службы, еще двенадцать лет он должен был ежегодно служить один-три месяца. В 1977 году, когда у них с Леони было уже двое детей, после одной, затянувшейся пограничной службы, он задумался над будущим своей семьи.

В стране царил беспорядок, на горизонте собирались темные тучи. Бэзил и Леони, в своих тридцать лет решили эмигрировать в

Австралию, покинуть Друзей, общественный престиж, цветущее предприятие и капитал. Процесс перехода на постоянное место жительства длился два года.

“Мы прибыли в Австралию нищими, - вспоминает Бэзил. - То, что в Южной Африке в банке мое имя звучало хорошо, что я был офицером, что имел влияние и друзей, здесь ничего не значило. Людей это не интересовало”. Он нашел работу в сфере посредничества по продаже женской верхней одежды. Жизнь этим можно было обеспечить, но он ненавидел эту работу. Не мог дожидаться пятницы. Раньше, будучи престижным бухгалтером, он руководил престижным частным предприятием и знал, что жизнь даст ему большего. “Мы уже были на вершине, а теперь, нужно было начинать все сначала” - размышляет Леони. - Мы искали чего-то. Мы хотели найти возможность помогать семье и самим достичь того жизненного уровня, к которому привыкли. Бэзил хотел отказаться от работы со скоростью света”.

С бизнесом познакомился случайно на собрании, состоявшемся на тротуаре перед маленькой типографией своего друга. Переговоры проводились на улице, потому что в помещении помещалось только два человека. “Честно говоря, я был скептическим, - говорит Бэзил. - В Южной Африке я уже слышал о разных “бизнес-схемах”, и подумал, что и эта такая, как другие. Но чем глубже узнавал ее, тем более выгодной она казалась. Поэтому я предложил Леони попытаться. В начальном списке значилось семь человек: соседи и несколько школьных учителей. Мы пробовали себя в стране, куда сами приехали всего лишь несколько месяцев назад”.

Хотя Бэзил знал, что для создания бизнеса самым идеальным способом является домашний показ, у него возникли сомнения. “Мы решили, что было бы очень рискованным говорить со всеми одновременно. Одним махом могли бы испортить все! Поэтому, мы говорили с каждым по отдельности. Нам еще многому нужно было научиться. Своих бизнес-партнеров я посещал на маленькой Тойоте Королле, в которой не было магнитофона. Мы купили портативную модель, которую подсоединяли к мотору и прослушивали кассеты. Я сомневался в том, что если будем иметь прибыль от этого бизнеса, то это произойдет благодаря кассетам”.

Бэзил хотел отказаться от работы со “скоростью света”.

“Я убедился на своем горьком опыте, что методика Network 21 права в том, что советует слушать кассеты, читать книги и посещать семинары, - говорит Бэзил. - Мы начали читать книги, и я понял, что мне нужно измениться. Я был излишне гордым и агрессивным. Я вырос в семье со вспыльчивым характером. Когда у нас с отцом были разногласия, соседям казалось, что у нас пожар! Я прочитал книгу

Дэйла Карнеги “Как приобрести друзей и как влиять на людей”. Несколько лет тому, один из моих южноафриканских друзей посетил курсы Дэйла Карнеги. Когда я узнал об этом, то так смеялся, что держался за живот. Я сказал ему: “Ты шутишь!” Вот таким было мое отношение. В книге Карнеги я прочитал: “Никто не побеждает в споре. “ А для меня спор - живительная среда! Я чувствовал, что человеку нужно доказать свою точку зрения, даже если все станет на дыбы. Мне нужно было научиться прислушаться к мнению других. Я научился добиваться достижения своих целей. Из кассет Скипа Росса я научился положительно реагировать на критику. Я понял, что хорошим собеседником является тот, у кого больше рот бывает закрытым, чем открытым. А я думал как раз наоборот.

Мы умели организовывать собрания, встречи. Из семи дней недели, шесть вечеров мы представляли по два маркетинг плана. Даже если человек, в принципе, и знает дело, он должен научиться внедрять его в практическую деятельность. Среди тех, кто сегодня входит в нашу организацию, а их много, есть только один человек, которого мы знали раньше. После двух лет выстраивания сети, мы достигли прибыли, равной моему заработку на основной работе, и мы уволили своего начальника”.

“Мы поняли, что понятия “конструктивная критика” не существует”.

Когда Харрисы пересматривают свой бизнес мировых размеров, который состоит из людей живущих в разных слоях общества, они постоянно повторяют им только одно: этим бизнесом может заниматься любой! “Мы не соответствовали этому бизнесу. Леони была слишком боязливой, она была не общительной. Я был холодным, надменным. Люди шарахались от меня. Нам нужно было научиться изменить себя, и надо было развивать свою личность. Нельзя передать насколько пошло это нам на пользу и не только в экономическом плане. Изменения сблизил нас. Мы стали лучше понимать друг друга. Мы научились понимать, что конструктивной критики не бывает. Что она всегда бывает разрушительной. Мы научились помогать друг другу. И что еще более интересно, никогда бы не подумали, когда много лет тому осели здесь, и начали бизнес, что возвратимся в ту страну, которую покинули, и сможем там начать бизнес. Южная Африка пережила множество положительных изменений, но имеет еще и негативные стороны. Народ завоевал политическую независимость, но экономическая независимость находится на расстоянии нескольких световых лет от других. Построение бизнеса в Южной Африке обещает стать захватывающим приключением”.

“Мы не соответствовали этому бизнесу”.

Приехали тысячи участников на первый, состоявшийся в Африке семинар. На этом семинаре выступали лектора, многих из которых, воспитали и обучали Бэзил и Леони. “При помощи, Бриллиантовых руководителей, в многочисленных странах мира сформировалось чувство, первопроходцев, которое скачкообразно изменит мир, - говорит Бэзил. - Мы открыли прекрасные связи, отношения. Например, Индия является самым крупным из новых рынков, будучи одной из самых густонаселенных стран, имея около одного миллиарда населения. За пределами Индии самая большая индусская популяция размещена в Южной Африке!”

“... у тех, кто преуспевает, имеется прекрасная общая черта... горящее желание”.

“Этот бизнес пробуждает в человеке самое прекрасное”, - говорит Леони. - И мы поняли, что у тех, кто преуспевает, имеется прекрасная общая черта..., - добавляет Бэзил. - Это горящее желание”.

НАЧИНАЛИ С НУЛЯ

Они были студентами, Терри первокурсница, а Боб - выпускник. "Я был певцом и создал оркестр, - рассказывает Боб. - Мы играли на балу первокурсников, когда мой взгляд остановился на самом красивом создании, которое я когда-либо видел".

Я посмотрел на публику, и мой взгляд остановился на самом красивом создании, которое когда-либо видел.

Так начались их успешная бизнес- и партнерская связь. Они начинали с нуля. Девятнадцатилетняя Терри и певец в тот день познакомились, начали встречаться, влюбились и "убедились, что у нас одинаковое суждение о ценностях жизни, и мы решили, что хотим жизнь прожить вместе". Через шесть месяцев состоялась помолвка, а еще через шесть месяцев, в декабре 1970 года они поженились.

Но перед бракосочетанием они обсудили несколько важных финансовых вопросов. Боб готовился стать деловодом. "Ни одна из профессий не подходила нам, - вспоминает Боб. - Мой отец был священником, и хотя он много работал, но не мог достичь для себя свободы. Родители моей матери владели универсамом, и когда мы пересмотрели открытые для нас возможности, то подумали, что и для нас предпринимательство подходит больше всего.

Однажды, на ужине у матери, мой двоюродной брат, который никогда не состоял в Amway, не состоит, и

никогда не будет состоять в нем, предложил нам:

- Вам нужно бы вступить в Amway.

- А что это такое? - спросили мы. Мы, слышали о нем, но не знали в чем его суть. - Что обозначает это Amway?

- Я не знаю, но позвоните кому-то, кто знает". Боб подошел к телефону и набрал номер. Бизнес-план они представили на маленьком месте. Потом последовала проблема денег. Они едва собрали нужную для начала сумму. "Мы пошли к матери, показали ей каталог и продали ей столько изделий, чтобы смогли купить начальный пакет. Потом вернули их из мелкооптовой прибыли. Вы бы поверили? Нашей целью было зарабатывать семьдесят три с половиной долларов ежемесячно. Таким был взнос на 68-ую модель Chevelle. Мы рассчитали, что если это сможем заплатить, тогда сможем купить и дом за одиннадцать тысяч, рассчитываясь за него по восемьдесят пять долларов ежемесячно".

Сегодня это уже не такие большие цифры, но большие предприятия действительно вырастают из малого бизнеса. “Мы купили машину, купили дом, бизнес расцвел, и через шесть месяцев мы заработали больше в бизнесе, чем на основной учительской работе! Начиная с женитьбы, мы жили без работы, и не работали ни на кого. Мы не имели места работы, так как начали свой бизнес. Наш путь не всегда был гладким, но мы были до мозга костей, переполненные предпринимательским духом. Мы были такими всегда, и останемся такими. Всегда охотно принимали на себя ответственность. Человек строит этот бизнес настолько большим, насколько хочет, и превращает в такой маленький, как ему нравится. Все зависит от того, насколько он стремится к цели”.

“Нашей целью было зарабатывать по семьдесят три доллара ежемесячно. Таким был взнос за 68-ю модель Chevelle”.

“Мы стремительно двигались к своей цели, - говорит Боб. - У нас были большие мечты, и мы хотели быть свободными. Мы жаждали счастья и мечтали о большой семье. Нас так воспитывали с детства Терри всегда получала помощь от семьи. И меня всячески поддерживала моя семья. Они всегда были рядом с нами. Они не понимали бизнес, но так как для нас он был важным, то стал таковым и для них”.

Эндрюсы начали выстраивать свою сеть, и, по правде говоря, им было нелегко. “Не получилось одного дня, другого, - говорит Терри. - Хотя мы и зарабатывали с этого бизнеса, но наша прибыль была, главным образом, от продаж, а наши партнеры из группы чаще выходили из бизнеса, чем мы их спонсировали. Мы очень измотались”.

Через два года они стали директдистрибьюторами, спустя еще два года достигли уровня Рубина, а еще через два - Жемчуга.

“После этого мы стали другими глазами смотреть на бизнес, - рассказывает Боб. - Мы усвоили систему Network 21: как, в самом деле, нужно выстроить бизнес, как нужно координировать организацию, как нужно не только быть руководителем, а как воспитывать руководителей, как нужно обучать людей, и превратить организацию в более действенную.

В количественном построении мы превзошли себя. Мы выстроили многочисленную сеть, но так как не занимались обучением руководителей, наша работа была малоэффективной. Система научила нас, как нужно это делать. Шесть лет ушло на то, чтобы достичь уровня Жемчуга, но потом за два года мы достигли Коронованного уровня.

Построение бизнеса, - говорит Боб, - очевидно, зависит не только оттого, что человек изнурительно трудится. Важны усилия, - подчеркивает он. - Мы пришли к выводу, что залогом успеха является Network 21. В период нашего превращения из Жемчуга в Коронованных,

у нас родился первый сын, Мэтт, который теперь студент, а через шесть лет - второй сын, Кэйл. Они - радость нашей жизни. Они всегда помогали нам, и может быть, в один прекрасный день вступят в бизнес, но это зависит от них.

Но одно точно известно, что свой хлеб они будут зарабатывать каким-либо частным предпринимательством”.

Семья Эндрюс объехала всю Азию и Америку. “Мальчишки спали в мотелях и огромных гостиницах, плавали на яхтах и летали на самолетах. В течение года мы совершили пять кругосветных плаваний”. Способ жизни Эндрюсов - естественный результат их труда. “Вынести решение, вступить в систему, или нет, имеет право каждый, где бы он ни жил, в каких-либо условиях. Мы строили бизнес дома, и вдали от него, в квартирах и в филиппинских имениях, в скромных хижинах, и в Южно-Африканских усадьбах”.

**Проживают в прекрасном имении, площадью 5
гектаров, на берегу озера, размером в 50 гектаров,
подходящего для рыбной ловли и катания на
водных лыжах.**

Усилия Эндрюсов привели к пленительным успехам. Они владеют двумя прекрасными домами. Один расположен в Мексиканском заливе, на самом взморье, с отдельным домом для гостей, где живут их сыновья и друзья. Боб и Терри живут в прекрасном имении, площадью 5 га, на берегу озера, размером в 50 га, подходящего для рыбной ловли и катания на водных лыжах. “У нас есть собственный рыбный питомник с маленькой весельной лодкой, фруктовый сад, в котором растет двести пятнадцать лимонных деревьев, конюшни с лошадьми, и гараж, в котором можно разместить пять автомобилей”.

Они ездят на своих машинах: Порш, БМВ или джип. А в северной части Тампа-Бэй они владеют шестнадцатью гектарами озера, где Боб построил охотничью базу, куда выезжает семья на отдых.

На протяжении многих лет развития бизнеса семья Эндрюс активно трудилась в своей Церковной округе, используя свои знания, занимались обучением молодежи. Терри обучала перво- и второклассников, а Боб, старших школьников, студентов колледжей и молодежь.

Кроме того, Боб принимал участие в работе Совета дистрибьюторов Amway, а в настоящее время он член акционерного общества по разработке новшеств. Они побывали в доме основателей общества Рича Де Воса и Джея Ван Андела, встречались с ними лично, совершали совместные путешествия, и познакомились с их детьми, которые сегодня руководят деятельностью этой мировой компании.

“Нам нужно было научиться спрятать гордость в карман”.

Боб и Терри Эндрюс сегодня живут такой жизнью, которая, по мнению многих бывает только в сказке.

“А ведь было нелегко, - подчеркивают они. - Оказалось, что самым сложным вызовом для нас, было изменение нашей личности. Мы были молодыми и надменными. Задирали нос. Нужно было научиться спрятать гордость в карман, и быть скромными. И мы убедились, что бизнес развивается, если помогаешь другим”.

Стэн Эванс, мог бы, многое рассказать об изменении личности. Стэн был земледельцем. И теперь земледelec, уточнил бы он, потому что, он утверждает, что сапожник должен чинить обувь, а земледelec обрабатывать землю.

Отец Стэна, был фермером, и мальчик воспитывался в Небраске, в пятидесяти километрах от столицы штата. Женился на “городской девушке” Рут, которая работала в Денвере, пока “ковбой не появился в городе”.

Ближайший сосед жил в семи километрах от них. “Мы жили на ранчо, размещенном недалеко от Хаглера, маленького города в двести жителей, на юго-западе Небраски, и здесь начали бизнес Amway. Земледелие требует полной отдачи сил. Мы работали по десять-двенадцать часов ежедневно, шесть дней в неделю, а в седьмой день часто приходилось помогать на ферме отца. О животных нужно заботиться и по выходным”.

Стэн не питал иллюзий относительно того, чем нужно платить за успех. “Летом складывал сено в копны, осенью заносил его в хлев, зимой скармливал его скоту, а весной, когда скот выходил из хлева, снова выносил в поле и расстилал по земле. Я понял, как много зависит от погоды, от цен и от везения. Лучшее, что может делать человек, это работать ежедневно по двенадцать часов и надеяться”.

Когда они начинали строить свой бизнес, первым и самым важным делом было распланировать день “Мы очень тщательно распределили свое время приобщили к делу несколько клиентов, и начали спонсировать два-три человека, исключительно ради интереса индивидуального предпринимательства, и ради того, чтобы приобрести высококачественный товар. Мы представляли товар, а люди говорили: “Хорошо, порядок”, а потом обдумают, вступить в бизнес или нет, если да, то может быть только ради того, чтобы приобрести высококачественные товары по оптовым ценам.

Вначале я обвинял свое место проживания в том что мы не смогли создать широкую сеть. Но мне было известно и то, что товары, предлагаемые нашей фирмой, пользуются огромным спросом”.

Примерно через три месяца Стэн и Рут решили, что пойдут на одну лекцию. “Это обозначало четырехчасовое путешествие только в

одну сторону, но, в конце концов, мы убедили себя, что дело стоит таких трудов. Мы поехали в Денвер, приняли участие в собрании, прослушали лекцию и у нас открылись глаза. Мы стали мыслить более глобально. Вернувшись домой, мы дополнили свой список, записывая тех, кому стоило показать планы, и кого стоило убедить, в его же интересах, вступить в бизнес, и использовать предлагаемые услуги Amway.

Через шесть месяцев мы стали директами, что нас очень воодушевило. Мы решили поселиться в Хаглере, в двадцати двух километрах от нашего жилья, чтобы позволило передвигаться по асфальтированной дороге. Там мы прожили полтора года. Когда мы достигли уровня Изумруда, то перебрались в Рей (Колорадо), в двадцати восьми километрах от восточной государственной границы, в городок, насчитывающий две тысячи жителей и в котором имелся даже светофор. Там попали мы в среду Коронованных дистрибьюторов. У нас было трое маленьких детей двух, трех и четырех лет, и поэтому нам очень рационально требовалось распределить время. Каждый день, неделю, месяц мы распланировали и решили, кому будем предлагать бизнес. Наконец, мы спонсировали многих своих клиентов, и другие люди передавали нам клиентов. Благодаря тому, что мы поддерживали своих клиентов, мы достигли огромных успехов, и через них мы встретили множество людей, которых раньше не знали. Из числа наших клиентов вышло семь директдистрибьюторов. Они были нашими послами. Мне кажется, что бизнес деятельность не является чем-то недостижимым, если человек придерживается основных правил, и осознает, что сам себе хозяин”.

Сегодня ранчо содержит сын Эвансов. В двухтысячном городке все их знают. Они имеют время на внуков и на круг друзей. Принимают активное участие в общественной жизни: с их помощью городок Рей собрал два миллиона долларов, чтоб построить свой физико-реабилитационный и семейно-рекреационный центр. Ведь ближайшая больница размещена довольно далеко.

“Люблю жить в таком городе, где каждый называет меня по имени”.

Большой бизнес можно создать в любом месте, больших городах, отдаленных местностях, и на таком ранчо, к которому ведет двадцать два километра грунтовой дороги от Хаглера. Сегодня Эвансы очень много разъезжают, чтобы оказать помощь своим сотрудникам в развитии бизнеса, и чтоб увидеть мир.

Рут, которая раньше носила одежду исключительно собственного изготовления, сегодня покупает одежду за границей, или приглашает из Денвера владельца магазина, у которого можно заказать одежду исключительного качества.

“Здесь не надо нервничать из-за множества ламп - шутит Рей. - Люблю жить в таком городе, где каждый называет меня по имени”.

“Я, был серфингистом, - рассказывает Питер Кокс. - Мне исполнилось двадцать пять, у меня были длинные волосы, собранные в хвост, серьга в ухе и борода. Я торговал товарами ежедневного спроса, темой моего диплома была организация рынка, и я в начале сильно возражал против Amway”.

Питера и Дебби семь недель отделяло от бракосочетания. В фирме, где работала Дебби, один из служащих подал в отставку, и Дебби спросила у него, как, будучи таким молодым, он мог себе позволить такое. Спустя два месяца, за обедом бывший коллега рассказал свою историю. “Он был таким воодушевленным. Он делал свой бизнес, и получал удовольствие оттого, что делал”.

В тот вечер, по дороге домой, в голове Дебби одна мысль обгоняла другую. “Мы были бедными, никуда не ходили, наша жизнь была пустой, банковский счет тоже был пустым, работа нас не радовала, и, конечно, мы не любили, чтобы нам указывали, что нам делать”.

В двадцать два года Дебби однажды уже занималась предпринимательством. Она тяжело работала восемнадцать месяцев по пятнадцать часов ежедневно. В итоге все потеряла и обанкротилась.

“Мы были бедными, никуда не ходили, наша жизнь было пустой, банковский счет тоже, работа нас не радовала, и конечно, мы не любили, чтобы нам указывали, что делать”.

То, что коллега рассказал за обедом, бесспорно, заинтересовало ее. Когда она пришла домой, то сказала скептически настроенному Питеру Коксу: “Позвоню ему, и спрошу, сможет ли он приехать и представить маркетинг-план”.

В первый вечер, когда просмотрели маркетинг-план, у Питера перед глазами мелькали мячи для гольфа. “Я мечтал иметь возможность ежедневно играть в гольф с профессионалами и найти самую хорошую в мире школу гольфа. В конечном итоге, это подтолкнуло нас вступить в сеть”.

Коксы с начального уровня за тридцать восемь месяцев поднялись на уровень Бриллианта, и Питер в двадцать восемь лет подал в отставку. Они решили, что сделают. “Самое трудное - принять решение, - говорит Питер. - Но нужно сделать, нужно принять, сжимающее желудок в комок решение, а после этого нужно идти и делать, чего бы это не стоило”. Весной 1998 года Amway Corporation официально объявила, что Коксы стали Двойными Бриллиантами.

Питер и Дебби были активными спортсменами. Питер играет в гольф, а я занимаюсь гимнастикой. До брака, каждый из нас принимал

участие в футбольных состязаниях. Питер сегодня ездит на Порше. У него есть и Форд. Когда мы начинали, то действительно были бедными. Хочу обратить на это внимание всех. Так как это значит, что этим бизнесом может заниматься любой. Мы жили в арендованной убогой квартире. У нас никогда не было денег в банке. Всегда расходовали значительно больше, чем зарабатывали. Мы никогда не могли попасть отдыхать на море. Мы жили в однообразном жизненном круговороте”, - вспоминает Дебби

“Самыми важными для нас, - говорит Питер, - являются те ценности, которые мы присвоили себе. То, какими людьми мы стали; честь, доверие и верность пронизывают нашу сеть”.

Бизнес Коксов в двадцати странах является доказательством этого.

У Питера и Дебби есть два сына, Дэйн и Джаред. “Мы наслаждаемся тем, что можем себя полностью отдать воспитанию детей, что свободно можем управлять своей жизнью, можем делать то, что хотим, и тогда, когда хотим”.

“Казалось, что чем усерднее работаем, тем счастливее будем”.

Жизнь щедро вознаградила их за усердие: прекрасным домом, с видом на воду, одной нянькой, горничными, садовниками, собаководами, административными служащими, автомобилями с полным приводом и т. д. Но они во главу списка ставят что-то другое, из-за чего все остальное приобретает новый смысл: “Время, - говорит Питер, - вероятно, является для нас, самым важным фактором. Мы сами можем спланировать свой день. Нам хватает времени для семьи и для бизнеса. Вначале Дебби и я рассматривали это предпринимательство так, будто вложили в него очень много денег. Казалось, что чем усерднее работаем, тем счастливее будем. Люди спрашивают: какую цену нужно за это заплатить? Ценой этого является мечта. Если есть такая мечта, то ничего не может остановить нас. Очень важно, чтобы не отклониться от нее. Сегодня внутри бизнеса и вне его, нас связывает тесная дружба с людьми. Мы научились исправлять свой брак и решать те проблемы, которые возникают в каждой связи. Человек учится от других, из прочитанных книг, из полученных советов и от наблюдения жизни и деятельности ключевых фигур Network 21. Это программа развития личности. Чем больше изменяемся внутри, тем легче устанавливаем связь с людьми и тем легче создаем династию, имеющую дух предпринимательства”.

Люди спрашивают: “Какую цену нужно за это заплатить?” Ценой этого является мечта.

Эта династия свидетельствует сегодня о развитии и признательности. “Я Питер Кокс, готов сделать все, чего бы это не стоило, чтоб осуществились мечты моей семьи, жены, детей, и я убежден, что Бог создал меня для этого. Для создания этого бизнеса нужна очень крепкая, непоколебимая вера. Вера, которая питает надежду, не только в нас, а в сердцах миллионов, во всем мире, и я считаю это своим призванием и буду это делать, пока живу на свете”.

Бэрнис Хансен-Джилберт совершила кругосветное путешествие.

Она - живая легенда в сетевом маркетинге, которая с бизнес-концепцией ознакомилась в 1950 году, когда Рич Де Вое показал ей и мужу Фреду торговую систему, применяемую Nutrilite Company. “Я от начала знала, что мы сможем сделать, - вспоминает Бэрнис. -Мы как раз попали в безвыходное положение, Фреду исполнилось сорок лет, когда мы закрыли свое предпринимательство и искали что-то другое, чтоб начать все с начала с нуля”.

В 1959 году, когда Рич и Джей запустили Amway, Бэрнис и Фред присоединились к основателям, и создали первую дистрибьюторскую сеть. Остальное - уже история.

“От начала я знала, что мы сможем это сделать.

Система Бэрнис охватывает всю планету. Когда несколько лет тому, она потеряла Фреда, предпринимательство продолжало деятельность под ее именем, и ее финансовая стабильность для многих была олицетворением ценностей бизнеса на дальнюю перспективу. Такое же сильное влияние имела Бэрнис в своем родном городе Гранд Рапиде (штат Мичиган), где ее имя носит новый спортивный комплекс Cornerstone College, с честью отдавая должное ее “финансовой, духовной и мотивационной поддержке”.

Когда Энжи Росс впервые услышала о дистрибьюторской системе, она работала секретарем. Ей был двадцать один год. Она была амбициозная, и возможность иметь свое предпринимательство ее сильно взволновала. Она приобрела начальный пакет Amway и бросила в багажник своей машины. Два года даже не доставала его. “В то время моя личная связь с людьми испортилась, и я решила не продолжать бизнес”.

Энжи жила с семьей людьми в одном сиднейском доме. Остальные жильцы были австралийскими военнослужащими. В один прекрасный день она услышала, как двое из них стали планировать свое будущее. Одним из них был, Питер Росс, который говорил, что хочет купить McDonald's, или начнет подобное предпринимательство после

окончания военной службы. (См. 3. Раздел “Личный опыт”).

Энжи вступила в разговор: “Питер, тебе нужно бы узнать бизнес Amway!” Питер не был в восторге от идеи, но его коллега Брэтт ответил: - Amway? Несколько лет тому назад я занимался им, и это действительно хорошо!”

Брэтт и Энжи начали живой разговор, о бизнесе Amway. Питер тоже прислушался, и наконец согласился ознакомиться с бизнес-планом. Энжи подбежала к телефону, схватила старую телефонную книгу и позвонила своему спонсору. Хотя более двух лет они не поддерживали связи, Энжи непоколебимо верила в успех бизнеса.

Энжи подбежала к телефону, схватила старую телефонную книгу и позвонила своему бывшему спонсору.

Энжи тогда вступила в деловую связь с Питером, и через четыре месяца они стали директдистрибьюторами. “И те могут начать заново, кто временно прервал свою деятельность, или вышел из бизнеса, - говорит она, - потому что времена меняются. Верю, что каждый пригоден для этого бизнеса. Важно только поддерживать связь с теми, кто это делает”.

Теперь Энжи обладает большой уверенностью вначале, как она говорит сама, сильно боялась всего

“Помню, что я пошла к Бриллианту нашей верхней линии и спросила, как нужно кого-то пригласить. Он начал рассказывать, а я говорю: “Подожди я запишу! Как, ты сказал?” Вот таким бывает начинающий. Он даже слова не способен собрать в предложение”.

“Если мы положили руку на диван, то она застревала между пружин”.

Сначала мы жили в месте с пятью другими жильцами, в компании старой отвратительной мебели. Если мы положили руку на диван, то она застревала между пружин. Мы сказали людям, что знаем, как можно разбогатеть. Но это все не в счет. Очень много можно услышать об отношении к делу. Я была воодушевленной и положительно относилась к делам, потому что днем и ночью слушала кассеты. С упоением слушала слова лекторов.

Я стала похожей на губку и впитывала все больше информации о бизнесе. Только позитивное отношение, остальное не имеет значения. Никому не интересно, насколько я переживаю, когда приглашаю людей, и насколько кажется безнадежным то, что я делаю. Нам предложили организовать собрания для групп из пятнадцати человек. Мы провели

четыре таких собраний. Не спрашивайте, как мы собирали людей. Мы все смогли сделать. Если у нас было только пятеро гостей, то по телефону мы пригласили еще двадцать, чтоб набралось количество.

Вспоминаю первый случай, когда я представляла товар. Пот лил с меня градом, трусились руки. Начало всегда трудное. Вы не переживайте, если вы новички и нервничаете. Пусть вас радует будущее, тот способ жизни, который вы сможете осуществить. Я успокаивала себя так: если ты не сможешь победить свое переживание, то останешься бедной и не сможешь сделать шаг вперед”.

Уже в первый месяц им удалось спонсировать двух человек, которые стали директдистрибьюторами (ДД), и благодаря их деятельности Энжи и Питер достигли уровня Бриллианта. “Фрэнсис был первым из приглашенных. Питер тогда как раз находился по месту службы и мне пришлось на машине отвезти Фрэнсиса на открытое собрание, в часе езды от нас. На половине пути он спросил у меня: но надеюсь, что речь пойдет не об Amway?”

Он сидел в моей машине, я за рулем, и не было той силы, которая заставила бы меня вернуться домой, и не повезти его на встречу!

Я спросила, что он знает об Amway? Оказалось, что он ознакомлен с товаром, но бизнес-план никогда и никто ему не показывал. Он сразу вступил. Считал идею прекрасной, и сразу стал строить свой бизнес.

Вскоре его жизнь вышла на время из колеи. Потом следовало очередное собрание, и мы потащили его туда. Эта встреча в корне изменила его жизнь. Фрэнсис и Лидия стали директдистрибьюторами, и выстроили прочную нижнюю линию”.

Энжи считают в бизнес кругах одной из наилучших создателей сетевого бизнеса. Ее энергия, твердость и блистательная коммуникационная способность, стали залогом многомиллионного дохода и приобщения многих дистрибьюторов к делу во многих странах. Она везде чувствует себя дома в Сиднее, разъезжая на своем блестящем кабриолете БМВ, или в кругосветном путешествии, в Стамбуле, Шанха Лондоне или Афинах, расширяя свою сеть. «

Майкла Абрахамса, тоже Энжи спонсировала О дистрибьютор. Тоже был офицером, и его откомандировали в другой конец страны. Энжи, сказала ему “Тебе нужно просто с этим ознакомиться”. Майкл вступил в бизнес, но потом ушел из города на два года. Когда вернулся в Сидней, женился на Джулии блестящем адвокате, которая работала в ведущей австралийской юридической конторе, и Абрахамсы приступили к созданию международного бизнеса. (См. раздел 3, “Личный опыт”).

“Вы работаете очень много. Ради чего?”

“Особенность этому бизнесу придают не только деньги, - утверждает Энжи. - Деньги зарабатывать можно многими способами.

Например, перепродажей недвижимости, где нужно невероятно много работать за несколько сотен тысяч долларов. Здесь необыкновенный уровень жизни, который может себе позволить человек. Он сам может располагать своим временем.

Первое что мы сделали, это выключили телевизор. Я этот бизнес рассматривала, как курсы. Многие на протяжении трех-четырех лет, еженедельно три-четыре вечера проводят за учебой, лишь бы зарабатывать немного больше. Если человек серьезно относится к бизнесу, за такое же время может заработать сумму, выраженную шестизначным числом, или может обойти весь мир. Иногда нам укоряют: “Ты работаешь слишком много”. Раду чего? Вместо того, чтоб смотреть как знатно живут в “Далласе, мы решили создать для себя такую жизнь”.

Митч и Дэйдре Сала продолжали свое инженерное образование в австралийском университете Queensland, когда познакомились в одном автомобиле, куда село восемнадцать человек, чтобы сэкономить билеты в автокинотеатре.

У Митча в то время был мотоцикл, а в его шкафу была только кожаная одежда. Они ездили на все встречи мотоциклистов, если было нужно, то и за несколько сотен километров.

“Митч все делал, как в наваждении, — вспоминает Дэйдре. - И когда мы стали частью акционерного общества, он и тогда работал так же. Путь мы видели в упорном труде”.

Семья Сала вскоре осознала, что они допустили какую-то ошибку в своих расчетах. Они хотели достичь карьеры, ездить по миру, создать семью, но в данный момент это казалось недоступным для них. Поэтому они стали искать возможность дополнительного заработка. Они фотографировали в ресторанах, разносили газеты по утрам. И все же, когда они вступили в бизнес, узнали, что два дистрибьютора Amway, один из них был двоюродным братом Дэйдре, а другой сотрудником Митча, боялись предсказать им какое-либо будущее.

“Мы были очень занятыми, боязливыми, ничего не знали о том, как над? руководить предпринимательством, и не очень любили людей, - говорит Митч, - но мы не сбежали. Сегодня мы являемся живым доказательством того, что этому бизнесу можно обучиться. Если человек сражается за свои мечты, и остается верным им, то успех гарантирован на сто процентов”.

**“Мы были боязливыми, очень занятыми ничего
не знали о том, как нужно руководить
предпринимательством, и не очень любили людей.
Но мы не сбежали”**

Эта успокаивающая мысль, исходит от одного из наиболее выдающихся руководителей мира сетевого маркетинга. “Но, - говорит Митч, - вначале было очень нелегко быть такими самоуверенными. На первую, организованную нами встречу, пришел мой наилучший друг и еще один. Рассел вступил, и был очень восторженным. Мы с ним обошли весь Сидней, чтоб организовать для него встречу, а я от волнения не мог проглотить ни грамма пищи. Нас спасло то, что не нашли некого. Но мы были стойкими, как и в прошлом. Мы слушали кассеты, читали книги, и никогда не отсутствовали ни на одной из лекций. По сути, все думали, что мы достигли уровня директдистрибьютора, когда мы были еще только полтора процентными.

Без кассет мы бы не оставались в бизнесе. Из них мы узнали, что и другие подвергались таким трудностям, как и мы. Мы изменились. Исключили из жизни телевизор, и много другое. На одной из кассет Дорнана говорилось о китайском бамбуке, который за пять лет не вырос ни на один сантиметр. Человек посадит зерно, добросовестно поливает, удобряет, а потом за шесть оно недель вырастает в тридцатиметрового великана. Оказывается, что вес время он наращивает корневую систему. И мы за все время, когда думали, что не развиваемся, развивались. Мы прошли через огромное развитие личности. Развилась наша корневая система и подготовила нас к ломке, которая наступила на одной государственной конференции. Там в меня вселилась вера”.

Митч и Дэйдре много работали, но без особого сбега. “Мы говорили многим людям о бизнесе, но не надеялись, что можем кого-то спонсировать. Однажды, сорок два человека подряд отказали нам. Но наши ожидания изменились на этой встрече, и через три месяца мы поднялись на уровень директдистрибьюторов. Из тех, кто присоединился к нам на протяжении первого месяца, пятеро достигли такого же уровня, а мы стали Бриллиантами”.

Сала были в Сиднее чужаками, когда начинали бизнес, и везде искали возможность. Кто-то, с кем Митч познакомился за тот короткий промежуток времени, пока был страховым агентом, оказался очень подходящим кандидатом. “Мы договорились о встрече, на которую он пять раз подряд не явился, - рассказывает Дэйдре. - Мы стали сомневаться, что сможем ли его привлечь, но как раз тогда нам были очень нужны новые вступающие, и мы считали его действительно потенциальным кандидатом”.

Наконец Митчу удалось представить этому человеку и его жене бизнес-план. Дама сильно возражала и уже хотела отказать, когда

узнала, что Митч организовал встречу с ее мужем.

Оказалось, что супруги уже пять лет пользуются товарами Amway, но еще никогда не видели бизнес-плана.

Другой кандидат был сотрудником Дэйдре. На протяжении пяти месяцев она давала ему кассеты. В тот день, когда она уже считал дело решенным, та особа заявила: “Я решил, что вступлю в этот бизнес”. Третья работала с Митчем. Была очень активным работником, но разочаровалась и Митч договорился с ней о встрече, на которой представ им бизнес-план. Оказалось, что супруги уже пять лет пользуются товарами Amway, но еще никогда не видели плана маркетинга. Супруг был очень занятым фармацевтом. Они тогда не обещали ничего, но супруге очень понравились кассеты, а Митч каждый день давал ей новую. Через пять недель они вступили.

Все три супружеские пары стали директдистрибьюторами, первыми из многочисленных групп Сала, которые сегодня распространились на все континенты. Митч и Дэйдре, Коронованные Послы достигшие самых высоких вершин исполнительского уровня, и их организация одна из самых динамичных бизнесов в мире. Как то дерево, которое благодаря тщательному уходу, стало сильным, поддалось здоровому росту, расширяется и крепнет их сеть, отражая успехи, достигнутые ими, как руководителями. Сегодня Митч и Дэйдре насчитывают в своем предпринимательстве многочисленных Бриллиантов и Изумрудов, сотни директдистрибьюторов, десятки тысяч партнеров.

“Наши дети обозначают не заботу, а смысл нашей жизни”.

“Ничего не может быть важнее в нашей жизни, чем наши дети”, - говорят супруги. Свою жизнь они устраивают так, чтобы постоянно учитывать интересы и распределение времени детей - Рика Тэмсена и Блэйка. “Наследственность придает этому бизнесу красоту, — говорит Митч. — Наши дети обозначают не заботу, а смысл нашей жизни. Каждый отданный им час, является частью их наследства”.

Семья Сала строит новый дом в Квинслэнде, на северо-западном побережье Австралии. Их имение расположено на живописном, покрытом белым песком взморье. Ездят на лучших автомобилях, содержат обслуживающий персонал и много путешествуют. “Но мотивирует нас не только материальный доход, - подчеркивает Митч. - Мы бы уже давно вышли из бизнеса, если бы заработок денег был единственной нашей целью. Мы нашли такую среду, в которой господствуют ценности, соответствующие нашим. Мы хотели достичь чего-то, хотели победить и заслужить уважение. Наша награда в том, что можем быть свидетелями успехов других, и их превращения в победители”.

Вы, вероятно, думаете, что Нэнси и я вписываемся в категорию “начинали с нуля”. Действительно, если вдуматься, наши перспективы были устрашающими. Мы полностью отличались друг от друга. Нэнси подтрунивала над моим аналитическим отношением к делу, а я издевался над ней, говоря, что она летает в облаках. Правда, ее “нереальное” отношение давало мне нужную энергию, в которой я так нуждался. Ведь я учился на инженера!

Я помню, что в те времена, когда мы еще не состояли в бизнесе, наши разговоры за завтраком звучали приблизительно так:

- Джим, почему тебе нужно ежедневно идти на работу? Мы проводили вместе значительно больше времени, когда посещали Purdue.

- Дорогая, на работу нужно ходить всем.

- Нет, не всем. Нашим соседям не нужно. Почему ты не спросишь у них, чем они занимаются? Иногда интересно задуматься над тем, какой малой была возможность того, что люди вступали в этот бизнес, зависело от ниточки, из которой состоит жизненная ткань каждого из нас. Нэнси учительствовала всего три месяца. Одна из ее кол позвонила нам по поводу бизнеса. Когда она спросила, интересуется ли нас ежемесячное дополнение к доходу в тысячу долларов, Нэнси сразу выкрикнула: “Сразу же иди к нам!”

В тот вечер мы просмотрели маркетинг-план, и подписали анкету, дающую право стать дистрибьютором. Мы только позже узнали, что наши спонсоры составили список из двадцати пяти возможных кандидатов. Мы были последними в этом списке и единственные, которые сказали “да”!

Я, вероятно, не внес бы нас в свой список!

Учитывая нынешние размеры нашего бизнеса, справедливым был бы ваш вопрос о том, почему мы оказались последними в списке. А ведь понятно. Я, вероятно, и не внес бы нас в свой список! Мы не были компанейскими людьми. Замыкались в себе. Я чувствовал себя намного уютнее, если, сидя перед компьютером, занимался коэффициентами трения и аэродинамичностью, чем бы разговаривал с кем-то.

К сожалению, я должен сказать, что с этим должна была соглашаться и Нэнси. Правда, она излагает это намного сочнее. “В то время Джим волновал на столько, как созерцание засыхающей краски. Ему приходилось одалживать личность в тех случаях, когда мы шли в компанию!”

Соответствующими кандидатами нас сделало то, что мы имели мечту. Мы мечтали о том, чтобы свободно формировать свою жизнь, и чтобы у нас было время заниматься семьей. Мы строили свой бизнес Amway шага за шагом. Несколько вещей оправдало себя: я аналитически мыслящая личность, и поэтому я понял полностью

логику маркетинг-плана. Нэнси очень самоуверенная: “лучше допусти ошибку, чем сомневайся”, - говорит она. Мы имели плюсы и минусы, как и все остальные, и вскоре осознали, что всему, что нам нужно, можно обучиться. С самого начала мы старались учиться и развиваться.

Нэнси очень самоуверенная: “лучше допусти ошибку, чем сомневайся”, - говорит.

Правда в том, что нам во многом нужно было развиваться. Мы не побили рекорд тем, как организовали бизнес, а супружеская пара, которая спонсировала нас, осознавала наши недостатки. Но тем, что примерно через год вышли из бизнеса, они совершили неисправимую ошибку. Они не получили бонус, который полагался за сотни тысяч долларов, что впоследствии принес наш бизнес.

Среда, созданная бизнесом, имела длительное и положительно влияние на жизнь наших детей. Младший брат Эрика, Давид, много разъезжает, активно занимается спортом, учится в университете, хорошо разговаривает на испанском языке и “с радостью предусматривает свой бизнес с Network 27”.

Хезэр имеет свои цели и свою мечту, и активно расширяет свою цветущую широкую сеть директдистрибьюторов (DD). Эрик в свои двадцать лет, посещает занятия в университете, принимает участие в соревнованиях по регби, организованных для инвалидов в колясках. Благодаря врачам, Эрик живет все более самостоятельной жизнью. У него свое призвание - помогать подобным себе инвалидам, которым не дано иметь такой источник силы, как ему. Каждую зиму он присутствует на зимних лыжных соревнованиях в Юте, где катается на специально для него сконструированных лыжах. Эрик, наша объединяющая сила. Он дает нам перспективу, и в хорошие, и в плохие для нас времена. После тридцати, совершенных на мозгу, операций, после пожизненного мозгового повреждения, двух менингитов, верхней и нижней пересадки спинного мозга, почечной недостаточности, он из своей моторизированной инвалидной коляски, бросает вызов судьбе и всегда, во всем ищет только хорошее. Откровенно говоря, дела складываются хорошо. Этот бизнес вознаградил нас семьей, друзьями и сотрудниками. Правда, были и тяжелые моменты. Но мы знали, что сила, скрывающаяся в нас, происходит из совсем другого источника, который на много сильнее нас. Это осознали мы и сегодня. Когда, несколько лет тому назад, мы купили 23-х метровую яхту на западном берегу, то назвали ее “Всемогущей”.

Этот бизнес только теперь начинается.

На протяжении многих лет мы преодолевали сотни тысяч километров, чтоб встретиться с нашими руководителями в разных странах. Мы советовали, планировали и поощряли людей, а иногда имели возможность выступать перед таким количеством людей из дистрибьюторских групп, которые заполнили футбольный стадион. Мы знаем, что этот бизнес развивается только тогда, когда мы согласны развивать свою личность, и располагаем теми ценностями и принципами, которые никого не ограничивают и всех поощряют. Сейчас ежемесячно более ста тысяч людей принимают участие в лекциях Network 21, проводимых более чем в тридцати странах. Простыми математическими подсчетами, можно определить, что в мире миллион независимых предпринимателей состоит в связи с организацией. Среди них есть студенты, домохозяйки, интеллигенты, академики, предприниматели, водители грузовых машин и главы государств.

Но мы еще не достигли цели. Во что я действительно верю, это то, что в девяностые годы мы создали инфраструктуры глобальной поддерживающей системы, а настоящее развитие состоится в новом тысячелетии. Этот бизнес только теперь начинается.

СТРАСТЬ И ЗАБОТА

Успех знаменуется не только материальным достижением, но и той силой, которая дает ему энергию.

Движущей силой каждого успешного бизнеса является мечта. И это относится не только к предприятиям. Мечта движет спортсменами в борьбе за золотые медали, космонавтами, которые отправляются к звездам, учеными, чтоб открыть способ лечения какой-то болезни, даже паровозиком, чтобы подняться до вершины горы.

Моя жена, Нэнси всегда заботилась о судьбе детей.

Network 21 и Amway тоже не исключение. Мечта всегда мотивирует человека в достижении цели. И такое окружение, которое концентрирует на развитие личности и на обучение руководящих кадров, увлечение неизбежно приводит к заботе о других.

Моя жена, Нэнси всегда заботилась о судьбе детей. Она любила детей, которых учила в двадцатилетнем возрасте, будучи логопедом, после получения диплома в университете Purdue; она ненавидела только ту негативную социальную и просветительную среду, в которой приходилось ей работать.

Когда родился Эрик с повреждением позвоночника и серьезной, опасной для жизни телесной недостаточностью, страсть Нэнси еще более возросла. Мы прожили десятилетия так, что не было и минуты, чтобы мы не думали о том, что каждый прожитый день - это подарок от жизни, и, поверьте, мы научили это ценить.

Я должен сказать, что то, чему научил нас Эрик, пригодилось нам не только в области развития бизнеса, и глобальном расширении предприятия, но помогло осознать то, что и другие нуждаются в нас.

Людям приходится преодолевать многочисленные последствия, над которыми они не имеют власть, условия, которые на первый взгляд кажутся безнадежными.

Факт, что существуют обстоятельства на которые человек не имеет влияния, но многие проблемы можно устранить только с помощью того, что кто-то узнает о них, и сделает все то, что зависит от него. Естественно, что управляют всем сверху, и я знаю, что Господь радуется, если кто-то пытается помочь или сделает услугу другим в любом уголке Земли.

Чаще, чем можно подумать, встречается такое: у граждан каждой страны есть свое личное призвание, и его проявление ежедневно

приводит к положительным изменениям в жизни тысяч людей.

Большинство людей, которые работали с нами, проявляли истинное милосердие по отношению к другим. Многие были такими уже и до того, как присоединились к нам, и может быть как раз это мотивировало их от самого начала. У других оно развилось в процессе бизнеса, где постоянно поддавались позитивному влиянию. А были и такие, которыми руководила их вера и сердце.

Сегодня, всю Землю обхватывает Network of Caring. Ярким доказательством этого является тот факт, что люди дарят время и деньги тем, кто нуждается. Но что еще важнее - они влияют на жизнь многих тысяч людей, которые в свою очередь влияют на жизнь миллионов.

Характерной особенностью участников бизнеса Amway есть то, что они постоянно помогают тем кто живет в их окружении. Некоторые это считают знаком благодарности. Например, один северокалийфорнийский стоматолог несколько раз в году едет в отдаленные районы Мексики, чтобы предложить свои услуги. Часто в роли ассистента едет с ним и дочь. Многие в своих церковных общинах, другие в различных организациях принимают активное участие в благотворительной работе, оказывают помощь нуждающимся. Сильно распространена поддержка церкви.

Дистрибьюторы, вместе с акционерным обществом, дарят миллионы долларов Easter Seals, и снова и снова удостоены государственного призвания на ежегодно организованном Easter Seals телешоу, в роли хозяином, которого, уже много лет выступает Пэт Бун - член Amway. Amway, традиционный спонсор телешоу. Бриллианты Network 21, Клэйтон и Шарлотта Овертон, как многие другие люди из Amway, организуют ежегодные благотворительные, Easter Seals-сборы.

Характерная особенность участников бизнеса Amway - помогать нуждающимся.

В начале 1970 года, когда Нэнси и я начали строить бизнес с друзьями дистрибьюторами, в каждый летний сезон мы что-то организовывали, что позже стало частью культурной жизни нашей организации. Мы разыскали малообеспеченные семьи нашего селения Оранж Каунти и на рождество дарили им продукты и подарки.

Раздавали благословение. Для нас и для многих других дистрибьюторов это было семейным капиталовложением, притом выгодным.

Когда через несколько лет мы услышали об Olive Crest, о той организации, которая дает приют и обеспечивает теплую среду для неблагоприятных детей, мы сосредоточили внимание на них, и составили "список желаний" тех детей, которые проживают в Olive Crest.

Мы осознали, что Olive Crest остро нуждается в новых учреждениях; уже не знали, где разместить тех не обеспеченных детей, которым нужна была забота. Наша организация поставила перед собой цель - открыть еще один приют, на этот раз для младенцев. Началась добродетельная работа, чтоб собрать нужные средства. Мы получили сотни обещаний и предложений, от юридических и физических лиц. Мы организовали дело так, чтобы общественное внимание сконцентрировалась на Olive Crest, в рамках Государственного Благотворительного Вечера. Мы собрали подаяния для первой зарплаты сотрудников приюта. Учреждение было названо в честь сети.

С давних времен ведется спор о поступлении денег. Есть такие, которые указывают на влияние коррупции, цитируя при этом истории из литературы об эксплуатации и о расточительстве ленивых богачей.

**По данным исследований, деньги, как таковы
нейтральны; они дают возможность их владельцу
быть таким, как и раньше, но раскрыть свой
индивидуум в большей мере.**

Социологические исследования говорят другое: деньги являются больше, чем средство для коррупции, деньги такие, как увеличительное стекло. По данным исследований, деньги как таковы нейтральны, дают владельцу возможность быть самим собой но раскрыть свой индивидуум, в большей мере Один из принципов, которому мы стремимся обучить людей гласит, что развитие личности является необходимым для достижения индивидуального и бизнес успеха. Лично это у нас оправдалось в процессе современной деятельности. ,

Мы научились, что успех нашей деятельности зависит не от того, что мы делаем, а от того, кем мы являемся. Мы поняли, что когда переоцениваем ценности, то всегда определяем новые приоритеты и цели. Следовательно, становимся еще более эгоцентричными.

И, когда постепенно осознаем чужие мечты и чужие лишения, то деньги начинают перетекать туда, где женщина может предложить душевную помощь, где мужчина может помочь перешагнуть через проблемы, где слышны крики о помощи.

Государства, в которых мы ведем бизнес, очень разные, но люди очень схожие. Существуют культуры, уважающие мораль братства. Для других это относительно чужая традиция. Независимо от исторических отличий, отдельные культуры сегодня чувствуют одинаковые импульсы, а благодаря разъездам и бизнесу устанавливают между собой тесные связи.

В Северной Америке легендарно человеколюбие богатых семей, доказательством этого является тысячи американских библиотек, построенных при помощи магната производства стали Эндрю Карнеги.

Подарки такого рода становятся благородным наследием народа.

Amway и Network 21 оказали большую финансовую помощь польскому народу при восстановлении разрушенного войной королевского замка. Посадили тысячи деревьев в сильно загрязненных местностях.

Нэнси и я, конечно, особое внимание обращаем на детей с недостатками развития. В Венгрии нашим офисом были проведены исследования, которые разрешили определить те организации, которым нужна действенная помощь. Двадцать пять тысяч долларов было выделено нами для фонда “Взявшись за руки”, для улучшения условий жизни умственно отсталых детей, их родителей и воспитателей. Жена премьер министра Арпада Гёнца, и председатель фонда “Взявшись за руки” на большой встрече Network 21 приняли подарок в присутствии всех венгерских Бриллиантов. Мы были уверены, что вручение подарка в присутствии десяти тысяч людей, привлечет внимание общественности на данную организацию.

Приблизительно в это время, действующая в Огайо благотворительная организация проинформировала нас о пятилетней девочке Мелинде, которая перенесла кровоизлияние в мозг. Блеснула надежда, что она могла бы излечиться в знаменитом венгерском институте Петы, и научилась бы снова ходить. Общество в Огайо собрало денежную помощь. Они знали, что мы уже укрепились в Венгрии, и попросили помочь Мелинде, найти приют в Будапеште.

Наконец эта смелая девочка сделала первый шаг. Сегодня она уже умеет ходить.

Мы сделали значительно больше. Когда девочка и ее мать прибыли в аэропорт, их ожидала машина которую мы предоставили им, на время пребывания в стране, а наши Бриллианты, Янош и Рэйчел Деметер предложили им свою квартиру. Мы оплатили всю терапию и позаботились о реабилитационном периоде. Наконец эта смелая девочка сделала первый шаг. Сегодня она уже умеет ходить.

В Мексике, Рич Де Воз, встретился с промышленными и художественными руководителями, чтоб рассказать о том, почему акционерное общество оказывает помощь в удовлетворении общественных и индивидуальных человеческих потребностях во всех странах, где принимает участие в бизнес деятельности,

Для многих было неожиданным сюрпризом то, что руководители бизнеса и культурных учреждений кроме личных интересов берут на себя еще и другие заботы. В результате была создана, невиданная по своим размерам гуманитарная программа.

Когда у берегов Аляски разлилась нефть и загрязнила прибрежные воды, Amway тоннами предоставляла биологически распадающиеся средства, для очистки и восстановления водной среды.

Когда над Флоридой пронесся ураган Эндрю, помощь подобной величины оказали не только Amway, но и отдельные дистрибьюторы. Они предоставили значительную материальную помощь для восстановительных работ и позаботились о совершенно чужих людях.

**Это звучит, как библейская фраза, согласно
которой, человеку воздается десятикратно за то,
что им подано.**

В Amway тысячами трудятся люди, целью которых является оказать помощь другим, в большинстве случаев анонимно. Но иногда существует доказательство того, что кто-то сверху наблюдает за нами.

Однажды Митч и Дэйдре Сала, австралийские Коронованные Послы, подарили многим детским домам значительную сумму, для удовлетворения потребностей, связанных с празднованием Рождества. И в то же время они решили купить акции Amway Asia Pacific. Случайно послали два чека для оплаты купленных акций, и так получили вдвое больше ценных бумаг, чем планировали первоначально. Между тем, стоимость акций удвоилась. Это было так, как гласит библейская фраза, согласно которой, человеку воздается десятикратно за то, что им подано.

Но не только тот может давать, кто имеет деньги. Митч вспоминает о том, что много лет тому Питер Росс и его бизнес партнер Энжие узнали об Армии Спасения. Питер и Энжи не отказали в помощи, хотя и сами переживали финансовые трудности.

**... и самую большую душевную обиду пережили
жертвы.**

Дети даже в богатых странах переживают нужду. Но там, где нужда разрушает, словно эпидемия, где не существует достаточно силы на решение проблем, зияет огромная пустота.

Обида, небрежность, эксплуатация, болезни, имеют разрушительную силу и самую большую обиду пережили жертвы.

Одна из самых больших в мире организаций по защите детей - World Vision, в сотрудничестве с Network 21, создала программу "Network of Caring" в рамках которой личности и семьи могут помочь нуждающимся детям, денежными пожертвованиями.

В восьмидесятых годах, в Уганде, СПИД уничтожил взрослое население на масакойской и ракакойской территориях, и десятки тысяч детей осиротели.

Дистрибьюторы взяли на себя заботу о них. Окружили их заботой и тысячи предлагали свою помощь. Только в одном селении шесть тысяч сирот поддерживали североамериканские и австралийские

дистрибьюторы.

Ежегодно дарили дистрибьюторы более одного миллиона долларов организации World Vision, чтоб обеспечить элементарные потребности детей, нуждающихся в помощи.

Более двадцати тысячам детей оказывается помощь в учебе, духовном воспитании, вакцинации. Семьи получают помощь в обеспечении техническими средствами, небольшими займами - все во имя любви и заботы.

**Каждый дистрибьютор добровольно решил
принять участие в благотворительной
деятельности, и по зову сердца помогал
нуждающимся.**

В 1997 году спонсоры Network of Caring оказали Индии значительную помощь, где вопреки цветущей экономике и богатому среднему классу (самому численному в мире) множество детей и семей нуждается. Согласно World Vision, Network 21 превратилась в самый большой в мире коллектив по поддержке детей.

Частные предприниматели, применяющие систему Network 21, в своем большинстве поддерживают EQUIP, организацию занимающуюся подготовкой клерикальных (духовных) предводителей.

Организованная духовным пастырем, преподавателем и писателем бестселлеров, доктором Джоном Максвеллом, EQUIP, концентрирует свое внимание в трех сферах: укрепление международных связей, создание урбанизационных центров и академических учреждений. Каждый дистрибьютор добровольно решил принять участие в благотворительной деятельности, и по зову сердца помогал нуждающимся. Подаяния дистрибьюторов, в большинстве случаев не поддавались разглашению.

Никогда не попадают в печать, никогда не заслуживает похвалы. И все же, они поддерживают миссионеров, построение школ, создание медицинских центров, ухаживают за стариками, финансируют общественные инвестиции и превращают в действительность мечты и чаяния больных и умирающих детей.

**Согласно World Vision, Network 21 превратилась в
самый большой в мире коллектив,
поддерживающий детей.**

Наш сын Эрик, на протяжении длительного времени, получал эту поддержку в виде любви, времени и источника силы, сегодня руководит своим фондом, чтоб помочь своим друзьям, страдающим

той же болезнью, что и он, у которых нет другой поддержки.

Эрик ездит кататься на лыжах в Скалистые горы в специальном кресле, под надзором руководителя специализировавшегося на инвалидах. Перелетает через канадскую границу в составе команды Power Soccer, чтобы участвовать в соревнованиях для людей инвалидов и завоевал медаль.

Помогает друзьям приобрести такие вспомогательные средства, в которых здоровые люди не нуждаются; таким, например, является бильярдный кий снаряженный пружиной, с которым уже за первым разом может инвалид поиграть. Или просто обеспечивает одеждой тех инвалидов, которые не могут себе позволить хорошо одеваться, потому что это им не по карману, из-за дорогого медицинского обслуживания. Эрику приносит удовольствие то, что он может помочь.

Эрик побуждает нас к достижению новых целей. Мы мечтаем создать бесплатную организацию, которая, строила бы и содержала центры для инвалидов, этим самым, помогая им жить полноценной жизнью.

Эрик побуждает нас к достижению новых целей.

Мы отдавали Эрику очень много сил и внимания, а теперь он опекает своих друзей и тех, кто ими станет. Это, наверное, лучшее из того, что мог кто-то усвоить от родителей или от любого другого.

Нельзя выразить словами, каким признанием наших дел, было это для нас. Сегодня тысячи людей в многочисленных странах помогают неблагополучным детям и взрослым.

Мы построили глобальную сеть заботы, подтвердив этим правду, усвоенную на руках матери, заповеди, подсказанные верой, пристрастие, указанное сердцем. Благодаря этому мир станет лучшим со своими вопиющими невзгодами.

ОБЩИЕ ВОЗРАЖЕНИЯ И ЛОЖНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Предположим, что вы ознакомились с этим бизнесом и у вас возникнут некоторые вопросы. Чем больше узнаете о нем, тем существенней станут ваши вопросы, и это хорошо. Я не знаю ни об одном предприятии, в котором, копаясь все глубже и глубже, можно узнать много хорошего. Для Amway это было правдой с самого.

Когда Рич Де Вое и Джей Ван Андел создали свое предприятие, то их концепцией было не то, чтоб выбросить на рынок товар или товары, а то, чтоб продать бизнес-возможность. Поэтому, Amway выдержал испытание временем и оставляет далеко позади себя другие, себе подобные предприятия. Потому, что на самом деле, не существует ничего подобного.

Естественно людей интересует ряд вопросов.

Давайте посмотрим, какие общие возражения и ошибочные суждения живут в людях. Естественно, людей интересует ряд вопросов; каждый живет в своеобразных условиях и его положение особое. В течение многих лет мы убедились, что эти вопросы, которые мы называем ложными представлениями, подлежат нескольким категориям.

“Это не настоящее предпринимательство”.

Эта боязнь вполне объяснима. Многих терзают сомнения. Кто-то мечтает организовать свою фирму, а потом знакомится с этой возможностью и думает: “Это не такое, как традиционный бизнес”. Понятно, потому, что на первый взгляд, трудно найти в нем предпринимательство. Нет базы. Почти нет рекламы. Невозможно показать людям нашу “фирму” с огромной вывеской у входа. Это абсолютно непривычно!

Давайте немного проанализируем это! При создании фирмы, всегда имеется возможность того, что распространенное на рынке суждение, суждение так называемых специалистов, обманчиво. Если можно сказать, их вредно слушать. Нынче очень много “специалистов”. Может быть, даже в вашей семье есть такие “знатоки”. Или на вашем месте работы. Или вы читали, или слышали такое, что посеяло в вас подозрение.

В мире, уже о многих специалистах выяснилось, что ошибались, были образованными, смело высказывали свое мнение, которые, как выяснилось, смотрели в телескоп не с той стороны.

Позвольте мне немного подшутить над ними, цитируя недавно появившуюся журнальную статью:

“Телефон имеет слишком много недостатков, чтоб рассматривать его, как коммуникационное средство. Он не составляет для нас ценности”. Это публиковалось в меморандуме “Западного Союза” в 1876 году.

“Летающее устройство не может быть тяжелее воздуха”. Это сказал Лорд Кельвин - председатель королевского общества в 1895 году.

В это же время, один из профессоров военного Дела утверждал:

“Самолеты являются интересными игрушками, но для армии не составляют интереса”.

В двадцатые годы Дэвид Сарнофф, до того, как стал председателем RCA, когда фирма просила от него капиталовложений, он ответил так: “музыкальную коробку без провода не возможно представить, как предмет торговли. Кто бы платил за такое известие, которое, собственно говоря, передается на весь мир?” Столько о пользе радиорекламы.

В 1927 году Гэри М. Ворнер, основатель Warner Brothers сказал: “Разве кто-нибудь хотел бы услышать, что говорят артисты?” Интересный вопрос.

Томас Ватсон, основатель IBM и председатель до 1943 года, сказал: “По моему мнению, на мировом рынке, нет спроса более, чем на пять компьютеров”.

Кен Олсон, основатель, председатель Digital Equipment Corporation, говорил в 1977 году: “У людей нет надобности держать компьютер на дому”.

Последнее, мое любимое изречение принадлежит Чарльзу Дювалю, главному защитнику Изобретательской Фирмы США, который сказал: “Мы уже изобрели все то, что можно было изобрести”.

Как раз потому, что этот бизнес отличается от других, многие сомневающиеся говорят вам: “Что с тобой стряслось?”, или “Ты, наверное, думаешь, что с этим можешь заработать деньги?” - будьте осторожны. Может быть, ими руководят хорошие мотивы, они думают, что помогают вам, но факт остается фактом, что в прошлом году Amway имела семимиллиардный долларовый оборот (и это число увеличивается) и только в Северной Америке присоединяется к нам ежедневно две тысячи человек. Это одна из самых успешных, самых прибыльных, самых честных и самых уважаемых организаций, из всех существующих в мире.

Возьмем бизнес концепцию франчайзинга. Он представляет гигантскую часть торговли США, не только учреждения быстрого питания, но и недвижимость, и товары ежедневного потребления и рынок других отраслей торговли. Когда возник франчайзинг, многие

видели в нем угрозу. Он строится на такой необычной концепции, что Конгресс США поставил на голосование этот вопрос. Только с преимуществом в несколько голосов вопрос решился положительно. Сегодня франчайзинг, естественно, составляет жизненно важную часть экономической жизни многих стран.

Следовательно, мы видели каково отношение отдельных людей к этому предприятию, только потому, что многие из них не имеют нужного опыта по отношению к нему.

Но факт, что эта, построенная на альтернативной системе сбыта, действенная концепция, применяет новые технологии и движется наиболее эффективным путем к предпринимательству двадцать первого века. Она покупает товары, произведенные сотнями заводов, и доставляет их миллионам потребителей, совершая годовой оборот в несколько миллиардов долларов. Существует уже сорок лет. Поднимается все выше и никогда не исчезнет с рынка. Расцветает и расширяется.

“Он не новый, значит, не может быть интересным”.

Да, есть такие, которые рассуждают так: “Amway уже пройденный этап. О нем я знаю уже все. Уже не может быть хорошим”. Это чувство совсем не есть непривычным. Но то, что что-то давно уже существует, еще не значит, что оно уже не хорошее.

McDonald's, не новый. И Microsoft тоже не новый. И торговля недвижимости, и биржа тоже. Но никто не говорит: “Не буду вкладывать в недвижимость потому, что это не новое”. Эта мысль даже не придет в голову людям.

Между старым и сегодняшним Amway существует одна большая разница. Сегодня уже можем предоставить что-то новое, какой то плюс. Новый - такой как и старый, но лучший, потому что рядом стоим Network 21. Рядом с тем Amway, который является предприятием двадцать первого века, состоит в партнерском отношении с совместными предприятиями и его расширение носит мировые размеры. Он такой, как реклама General Motors: “Это не Oldsmobil твоего отца”.

Задумайтесь о следующем: “Независимо от нашего, огромного по размерам расширения в Северной Америке, сегодня наше участие в рынке равно тому, каким было десять лет тому, а денежный оборот удвоился. На этом континенте невозможно идти в ногу с ростом рыночных отношений. Перед нами открыты огромные возможности.

“Раньше было лучше”.

Истина в том, что бизнес из года в год, становится лучшим. В совершенно построенном, непосредственно дистрибьюторском бизнесе не существует даже кратковременных остановок. Как раз на оборот. Мы имеем значительно больше товара, чем тогда, когда я начинал бизнес, наша сеть расширилась на множество стран и предприятие платит больше бонусных очков, чем раньше. Когда я начинал, в нашем распоряжении было всего несколько товаров, плохо действовали программы по разным тренингам, и все представляли нелегальную пирамидальную игру.

Сегодня независимые предприниматели могут опираться на честность гиганта мировых размеров, который осуществляет товарооборот в семь миллиардов долларов, и надежно функционирует уже сорок лет. Мы имеем мощные рыночные отношения с самыми крупными, наиболее уважаемыми и самыми богатыми предприятиями Америки. Мы вторглись своей сетью приблизительно на восемьдесят международных рынков, и наслаждаемся поддержкой системы Network 21, которая устраняет препятствия и пути, ведущего к успеху.

Наша победная команда стоит в полнейшей готовности к встрече нового тысячелетия. Мы ввели метод приобретения товаров электронным путем, который использует все возможности Интернета. Участники сети, так же, как мелкооптовые потребители, все консервированные пищевые товары, товары личного употребления, одежду, косметические товары и тысячи других товаров могут приобрести по сниженным ценам, с доставкой на дом или в свои магазины. “Почему же должен кто-либо выплачивать разницу между мелкооптовой и оптовой ценой, и заниматься доставкой товара, если есть возможность получить этот же товар по оптовой цене на дом”.

Будущее за стоимостью, удобством и торговлей осуществляемой электронным путем. Будущее - это время и деньги! Будущее - это открытие своего предпринимательства, а не работа на кого-то другого. Будущее это глобальная торговля.

McDonald's не был “лучшим” в 1959 году. Он был менее уверенным и был дешевле. Сегодня цена одной лицензии McDonald's в пятьсот раз больше, чем была тогда, и его очень трудно приобрести.

Как возрастает прочность бизнес-возможностей, так они все дорожают и становятся недостижимыми. Наш бизнес на много легче предусмотреть и на много безопасней, чем когда-нибудь раньше. Ограничений при вступлении, практически не бывает, а возможность, достигаемой прибыли на много большая, чем когда-либо.

“Пригодность зависит от личности”.

Если бы это было правдой, то бы не стоял там, где стою теперь. Если попробуют определить, какой тип личности соответствует продолжению этого бизнеса, кажется, я бы не попал даже на экран радара.

Этот бизнес является бизнесом копирования. Это простое предпринимательство, в котором люди принимают такую концепцию, которая позволяет им отличиться и превзойти достижения - кого-либо. При этом методу никому не нужно быть артистом-исполнителем или отличным бизнесменом, или распоряжаться большим знанием товаров. Для него нужен простой каждодневный человек, который может понять логику бизнеса, заботиться о других и поддерживать с ними связь, делиться идеями, ходить на встречи, где возможно выиграет мотивацию и поощрение, и, возможно, преуспеет больше, чем кто иной.

“Мне не хватает для этого времени”.

Это ошибочное суждение. Я знаю, что все очень заняты. Жизнь бурлит, и мысль о том, чтобы взять на себя еще одну заботу, сама по себе утомляет. Мне понятно. Одним из наших вызовов является то, чтобы дать людям понять, что мы не являемся бесчувственными к проблеме недостатка времени. Но до некоторой степени и вы должны изменить свою точку зрения и смотреть на вещи другими глазами.

Для большинства людей время приравнивается к деньгам: мало времени - мало денег. Если работают сорок часов в неделю и получают пятьдесят тысяч долларов в год, то что то, чем можно бы заработать больше десяти тысяч долларов в год, при еженедельной десяти часовой работой?

Этот бизнес другой, потому что оплата производится не по часам. Прибыль насчитывается в зависимости от оборота бизнеса. Этим обеспечивается больше свободного времени. Мы приумножаем время и свои способности тем, что и других приобщаем к предпринимательству. Известное высказывание Дж. Пола Гетти, звучит так: “Лучше использовать один процент усилий ста человек, чем сто процентов своих усилий.” Сила сетевого маркетинга заключается в том, что человек может преумножить себя. Если сто человек работает два часа, то это двести часов. И это увеличивает Ваш бизнес.

Есть такие, что говорят, что заняты тем, что косят траву или делают что-то подобное. Они должны поставить себе вопрос, какой деятельностью могли бы более доходной сделать свое время, чем представить кому то бизнес, кто хочет осуществить свои мечты и выстроить огромную сеть. Многие из тех, кто сегодня руководит успешным бизнесом и много работают, как раз по этой причине

вступают с сеть. Свое свободное время они хотят посвятить семье и важным для них делам. Если частицу своего свободного времени сейчас посвятите бизнесу, то в будущем перед Вами откроются огромные возможности.

“Обстоятельства имеют значение”.

Все думают так. Все думают, что их положение особое. Борется с нехваткой времени. Слишком молод. Слишком стар. Слишком образован. Не достаточно образован. Имеет слишком много детей. Не имеет детей совсем. Живет сам. Другому говорит: “Будучи на твоём месте, я бы делал, но я, я другой. У меня нет опыта бизнеса. Я не имею денег. У меня слишком много денег. Я избегаю людей”. Каждый думает, что его условия иные.

Интересно то, что Нэнси и мне пришлось преодолеть множество трудностей, и все же мы добрались до вершины. Вы наверно уже слышали тот бородатый анекдот, когда добровольцев приглашают для исполнения какой-то работы. Из стоящих в строю, каждый сделал шаг назад, а один остался стоять на месте. Так чувствовал себя и я. Я не вышел из строя. И, наконец достиг того, чего хотел.

Правда, это не так просто. Но когда падал, я всегда поднимался. Когда что-то делал плохо, тогда исправлял ошибку. Многие, если что-то делают плохо, то стыдятся этого. Люди смеются над ними. Работают три месяца, почти ничего не зарабатывают и пропадают в неизвестность. Они не пережили фиаско. Они просто сдались. А это большая разница. В этом бизнесе тяжело проиграть, если человек всегда поднимается на ноги. Потому, что в итоге можно сделать. Можно найти соответствующих людей, можно нажить опыт и может удастся.

Этот метод функционирует, где бы не применять его. Если имеете час свободного времени, то нужно использовать этот час. Если вы очень стеснительны, то пригласите на свое собрание кого-то, кто бы говорил вместо вас. Мы упругие и очень терпеливые.

Мы не смотрим, сколько длится период, за который вы станете удачливым. Мы хотим одного — чтоб у вас был успех.

“В бизнесе нет достаточно денег”.

Кто-то прочитает где-то: “Средний дистрибьютор Amway зарабатывает за месяц тридцать два цента” или что-то подобное и подумает: “Это очень плохой бизнес”. Несколько лет тому кто-то спросил у меня: “Чем занимается средний дистрибьютор?” “Ничего особенного, - ответил я. - Средний дистрибьютор выходит из бизнеса. Следующий вопрос?”

Не хочу шутить, но каждый может заполнить вступительную

анкету, чтоб мог сказать: “Я вступил”. Мы не можем знать, кто отнесется серьезно, а кто нет. Значит, в среднее статистическое засчитывается каждый человек, который когда-то покупал начальный пакет. И так однозначно, что среднее статистическое выдает нам очень низкие числа. Согласно данным общества, только тридцать процентов поступивших, спонсировали новых членов. Статистику этих тридцати процентов нужно улучшить, но это, другая история.

Я бы хотел поставить другой вопрос: сколько денег было бы вам достаточно? При какой сумме вспыхивают ваши глаза? Можете посещать двухгодичную вечернюю школу трижды в неделю, чтоб добиться диплома университета, а по месту работы как оценит это ваш начальник? Вы получите на пятьдесят, сто, двести долларов больше ежемесячно, или может и того больше?

Мы предлагаем записаться в университет Network 21. Трудитесь в этом бизнесе, делитесь своими представлениями с другими несколько вечеров недели на протяжении последующих двух-трех лет. По-нашему, минимум вы достигнете уровня директдистрибьютора. Естественно, гарантировать нельзя ничего, так как не знаем, что будете делать. Но годовой доход директдистрибьютора двадцать пять, тридцать тысяч долларов, и эта сумма только расти будет.

А вы только теперь начинаете бизнес. Если вы решите в нашу пользу, то найдите еще несколько человек, которые будут делать то, что делаете теперь вы, и доход может быть выражен шестизначным числом, или еще большим. Ежемесячных пятьсот долларов может быть достаточно, чтоб отдать своих детей в частную школу.

Может быть, что вам не нужна большая сумма. Но вы можете сэкономить на пенсию. Или можете вложить в дом, очень много можно предпринять, имея каждый месяц несколько сот долларов.

“Дорогие товары”.

Систематически поддаются товары Amway таким нападениям. Больше всего недоразумений исходит из того, что товары связанные с названием Amway являются концентратами.

Вместо того, чтобы разливать в красочные и дорогие флакончики разбавленное количество, как это делают мелкооптовые торговцы, мы поручаем разбавление потребителям, а свои деньги обращаем на улучшение качества товара. В течение нескольких лет стало доказано, что стоимость этих изделий значительно низшая, чем у конкурентных фирм, благодаря их качеству, надежности и гарантии сто процентного денежного возврата. Если сравнить наш каталог, насчитывающим более шести тысяч наименований с другими подобными каталогами, то оказывается, что при сравнении девяносто три процента наименований, по цене эквивалентный, или даже находятся в более низком ценовом диапазоне.

Мы бы не доставляли в восемьдесят стран товары на миллион долларов, с гарантией стопроцентного денежного возврата на протяжении сорока лет, если бы не были уверены в качестве товара и о соответствии цен.

Не забывайте и того, что “товар не обязательно должен быть товаром”. Может быть, другие производители обещают чистую одежду, или тому подобное, но только это одно предприятие предлагает и бизнес возможность, благодаря которой вы можете осуществить свои мечты. Наш “товар” не что иное, как ваше индивидуальное предпринимательство. Всегда очень много таких “потребителей”, мечтой которых есть дополнение к заработку.

“Звучит очень материально”.

Многих это заполняет действительно заботой. Это частично объясняется нашим воспитанием, или тем, что слышат нас говорить о “целях, результатах и успехах. “На всех собраниях мы повторяем, сколько денег можно заработать этим бизнесом. И у нас вызывает это сомнения. Мы пробовали говорить людям о любви к ближнему, о заботе о нем. Но в действительности очень немногие хотят крепко работать только ради других. В действительности же большинство вступает в бизнес потому, что хочет заработать деньги. Хочет иметь большую возможность управлять жизнью. Мы говорим о деньгах потому, что здесь может появиться общий знаменатель между нами и людьми.

В этом бизнесе взаимосвязь денег и времени очень своеобразна. С того момента, как выстроил человек свою бизнес-сеть, количество заработанных им денег, перестает зависеть от величины его физического усилия. С этого времени, человек решает, что делать со своим временем и своими деньгами.

Мы стремимся доказать людям, что деньги нейтральны. При помощи денег можно купить материальное благосостояние, красивое жилище, роскошные поездки. Можно заняться благотворительностью, или обеспечить свое будущее в старости. Можно использовать для обучения или для оказания помощи ближним, родным.

Материальность зависит не от количества денег, а от не правильного отношения к богатству. Ни с деньгами, ни с бедностью счастье купить не возможно!

Деньги открывают двери перед возможностями, деньги обозначают удобство, деньги снимают с плеч трудности. Согласно Библии: любовь к деньгам поражает всякое зло. Любите людей и пользуйтесь деньгами... а не наоборот.

Если жаждете повышения по работе или повышения зарплаты, вас не должен обсуждать никто за “материальность”, наоборот, вас считают амбициозными, успешными. Если ваш бизнес станет процветать, сохраните ценностный порядок, не забывайте о приоритете

и будьте в сто раз более великодушными. Не забывайте, что от вас зависит, на что истратите заработанные деньги.

Деньги - это средство измерения уровня производительности. Какой бы уровень материального благосостояния не приснился вам, его можно достичь в том случае, если поможете другим в осуществлении их мечты.

Всегда думайте глобально, мечтайте смело и если достигнете большего, чем нужно для собственных потребностей... сообщите своему священнику, раввину или ближайшему фонду, которые отпразднуют вместе с вами ваш успех, как только решат, на что бы могли использовать наиболее эффективно вашу материальную помощь.

“Если упорно продолжать делать начатое, успех будет на лицо”.

Это было бы прекрасно, если было бы правдой. Но, прошу, продумайте это. Действительно ли сбудутся ваши мечты при помощи того, что вы делаете теперь?

Мне, будучи инженером, это не удалось. Нет ничего осудительного в профессии инженера. И мне стукнуло в голову: “Я могу обратить свое время на то, чтоб достичь чего-то. Этот бизнес, может быть, обеспечит мне больше свободного времени, больше независимости. И в то время может смогу помочь и другим”.

Может быть, и Вы ставите себе следующий вопрос: “Где я хочу быть через пять лет?”

Изречение Зига Зиглара: “В жизни можем достичь всего, чего только хотим, если поможем другим осуществить свою мечту”, верно отражает ту деятельность, которую проводим совместно с Network 21. Для развития бизнеса мы используем не людей. Мы используем бизнес для развития человечества. Может быть, и Вы ставите себе следующие коварные вопросы: “Где хочу я быть через пять лет? Как хочу жить? Где хочу жить? Что хочу сделать возможным для своих детей, своих родителей?” Я не знаю, что важно для вас. Но советую - учитесь на нашем примере. Ознакомьтесь с тем, что мы делаем и присмотритесь, как мы делаем. А потом продвигайтесь шаг за шагом.

Это и есть лозунгом этого бизнеса. Не огромными шагами, а маленькими. Если вы отправитесь в каком-то направлении, дела формируются сами по себе. Ваша заинтересованность или загорится или потухнет. Нет беды ни в том, ни в другом случае. По моему мнению, люди устали от стрессов, от постоянной работы, от постоянных приказов начальника, от неуверенности в экономической жизни, от недостатка уважения, от всего другого, с чем сталкиваемся ежедневно.

Самоуважение людей затопталось в пыль; предпринимают все, и в один прекрасный момент оказываются на краю обрыва, и нет выхода. Ну, я говорю, что тогда подаем мы вам золотой парашют. Предлагаем возможность использовать испытанный метод, пользуйтесь сказочными товарами, работайте в прекрасной команде.

Вам не нужно рисковать, и из цены хороших туфель можете начать свой бизнес, открыть свое предпринимательство. Я не обещаю, что у вас будет столько денег, что вы не будете знать, что с ними сделать, ведь я не знаю, насколько смела ваша мечта, насколько способны вы к развитию, или отступите при первой же неудаче.

Но я знаю, что вы в жизни хотите достичь большего, иначе бы вы не прочитали эту книгу. Я предлагаю вам вступить в сеть, представить план маркетинга, и посмотреть, что произойдет.

Вам ничем не нужно рисковать, если из цены хороших туфель можете начать свое предпринимательство.

Могу поспорить, что найдете партнеров, которые с удовольствием будут работать с вами. И мы с радостным нетерпением ожидаем, чтобы отпраздновать ваш успех!

Содержание

Предисловие	3
Дорогое друзья!	3
ВВЕДЕНИЕ	4
1 раздел	7
Возможности бизнеса	7
<i>Путь, проделанный фирмой от образования</i> <i>до лидерства в отрасли.</i>	
2 раздел	20
Глобальная поддержка: история NETWORK	20
<i>Новая обучающая система, которая базируется</i> <i>на независимых предпринимателях.</i>	
3 раздел	32
ЛиЧный опыт	32
<i>Врачи, бухгалтера, учителя, актеры, инженеры</i> <i>знакомятся с возможностью.</i>	
4 раздел	47
Духовность спортсменов	47
<i>Тренера и спортсмены единогласно признают, что</i> <i>в партнерстве кроются огромные возможности.</i>	
5 раздел	58
ЕдинолиЧно	58
<i>Предприниматели получают идеальную возможность.</i>	
6 раздел	67
Принцип Пеликана	67
<i>Инновационная система копирования в бизнесе</i> <i>распространяется по целому миру.</i>	
7 раздел	83
НАЧинали с нуля	83
<i>Часто человек удивляется тому, чего он</i> <i>может достичь.</i>	
8 раздел	99
СТРАСТЬ И ЗАБОТА	99
<i>Предприниматели изменяют жизнь,</i> <i>дают надежду.</i>	
9 раздел	106
Общие возражения и ложные представления	106
<i>Каждый человек имеет вопросы, на которые есть ответы.</i>	