
занимает второе место после США в объеме продаж Herbalife.

Все эти детали немного добавляют к портрету нашего героя. Важно то, что карьерный рост в Herbalife требует полной отдачи сил, а в некоторых случаях имеет и многие признаки потогонной системы. Недаром серьезных успехов в системе компании добиваются единицы, что бы ни говорили по этому поводу добровольные пропагандисты компании. Большинство же “рекрутов”, “не получив результата, просто прекращают свою работу, их не может вдохновить даже личная история главы компании, к которому нам пора вернуться.

Деяния

Марк Хьюз является не только гениальным организатором бизнеса, но и лучшим рядовым дистрибьютором в собственном деле. Первые продажи он сделал из багажника своего автомобиля, так, по крайней мере, утверждает биография гения. И это похоже на правду. Так или иначе, за первые полгода он “подписал” в “первую” линию 189 человек. Мы уже упомянули, что местом действия был Лос-Анджелес, штат Калифорния. Выглядеть здесь если не красивым, то, по крайней мере, цветущим или хотя бы здоровым престижно. Кстати, первый склад компании располагался во всемирно известном местечке Беверли-Хиллс. Марк и свое первое помещение под офис снял напротив склада. Это было в 1980 году. Уже с самого начала полное название компании было Herbalife International, что предполагало имперские амбиции, о чем официальные биографы предпочитают умалчивать.

Новый продукт Марк в лучших традициях пионеров (не покорителей Дикого Запада, а советских) испытал на собственной бабушке. Спустя некоторое время та, к великой радости внука, действительно похудела. Результаты были настолько впечатляющими; что многие бабушкины друзья захотели приобрести этот новый продукт. Так у Марка появились самые первые покупатели и первые успешные свидетельства о похудании с помощью продукта Herbalife. Далее распространение информации шло по закону цепной реакции. Этому же закону подчиняется хорошо известная нам “пирамида” и ее частный случай — концепция многоуровневого (сетевого) маркетинга: благодаря Марку концепция и товар нашли друг друга, чтобы слиться в коммерческом экстазе.

Сначала будущий император все делал сам: демонстрировал, упаковывал и отпускал продукты, вел бухгалтерию, проводил презентации и собрания дистрибьюторов. Весть о новом продукте стремительно распространялась. Каждый день и каждая новая презентация привлекали в бизнес все больше и больше людей. Вскоре Марк Хьюз уже не мог обходиться без посторонней помощи в офисе и на складе, и тогда он нанял на работу своего первого служащего (не

дистрибьютора) по фамилии Пак.

Усилиями пионеров компания быстро разрасталась. В 1982 году состоялся переезд в новый офис. Склад размещался там же. Дело шло великолепно. В 1984 году штаб-квартира переехала в новое многоэтажное здание в промышленной зоне, а в 1985 году их постиг тяжелейший кризис. Он разразился совершенно неожиданно и без видимых причин. Резко упали продажи, один за одним уходили дистрибьюторы, некоторые потребители продукта обратились в суд с исковыми заявлениями. В прессе появились публикации о мошенничестве компании (ее обвиняли в организации запрещенной в США “пирамиды”) и вреде продукта. Дело дошло до того, что Марк Хьюз был вызван на слушания в комиссию сената. Сегодня, по прошествии 12 лет, ясно, что во многом кризис был вызван искусственно, а обвинения в адрес Herbalife инспирировали крупные фармацевтические компании, доход которых заметно упал после того, как Америка начала худеть по рецепту Хьюза. В период кризиса проявились личные качества Марка. Он не торопился свернуть дело и исчезнуть с оставшимися миллионами, а нанял хороших адвокатов, аккуратно возмещал все связанные с судами расходы, но, главное, он выплатил все причитающиеся деньги всем независимым дистрибьюторам своей компании. Когда Марк Хьюз отправлялся на слушание в сенат, его первый сотрудник Пак спросил шефа: “А что будет, если нас закроют?”. На что Марк ответил: “Я открою другую фирму. И ты будешь у меня первым работником” Американская Фемида продемонстрировала свою непредвзятость, и чаша весов качнулась в сторону Herbalife. Марк Хьюз вел себя достойно и справедливо заработал на этом немалый авторитет. Его порядочность и непоколебимая преданность делу в дальнейшем превратились, точнее, были умело превращены в легенду.

Символ веры

Даже при феноменальной энергии Марко Хьюза блестящий старт компании оказался возможен лишь благодаря высокому качеству продукта, вырабатываемого Маркони. Точнее, это был не продукт, а некая программа, включавшая продукт как один из составных элементов. Целью разработчиков было создать такой продукт, который бы удовлетворял двум требованиям: позволял эффективно сбрасывать вес “надежно и без страданий”, то есть практически ничего не делая (в этом его отличие от изнуряющих диет или постоянных физических нагрузок), но приводил бы к потере результата после прекращения приема продукта. Иными словами, Марку нужен был такой продукт, на который бы человек мог “подсесть”. Постоянных клиентов следовало искать, в основном, в среде очень толстых и очень ленивых. Вообще, как наглядно демонстрирует программа “TV-SHOP”, в

Америке товар может быть успешным лишь в том случае, если вы его с помощью получите результат, почти ничего не делая: позанимался восемь минут в день — через месяц стал как Чак Норрис. И у истоков этой доведенной до абсурда потребительской идеологии тоже стоял Марк Хьюз.

На чудо-продукте Маркони стоит остановиться чуть подробнее. Сегодня для Herbalife открыты 37 государств — в основном развитые страны. Это значит, что национальные медицинские организации протестировали продукцию Herbalife и не нашли ее опасной для здоровья. По всему миру зафиксированы недостижимые до сих пор результаты похудения, в отдельных случаях, достигающие 50 кг. Результат в 20 кг считается самым обычным. При этом наблюдается общее улучшение самочувствия, что, правда, не является уже заслугой продукта. Herbalife, как и любой эффективно работающий продукт, дорог. Именно поэтому в слаборазвитых странах, как, например, в России, потребители Herbalife в 99 % случаев становятся его распространителями, чтобы заработать себе на постоянное употребление. Биологический механизм действия продуктов Herbalife держится в строжайшем секрете. Максимум, что удастся узнать, — это то, что компания, Herbalife разработала собственную программу клеточного питания на основе трав, растущих в разных уголках мира”.

Учение

Пора сказать о третьем факторе небывалого успеха Herbalife и, что немаловажно, о свойстве личности Марка Хьюза. На рубеже 90-х годов, когда в делах Herbalife определился перелом к лучшему, Марк начинает активно привлекать к работе в компании лучших американских профессионалов в области социопсихологии и формировать так называемую “философию бизнеса”, а по сути — идеологию компании.

Суть ее можно легко выразить в двух фразах: “вам представился счастливый случай влиться в дружную и счастливую семью Herbalife (если вы еще не там)” и “какое счастье, что мы с вами в Herbalife”. Главным пропагандистским приемом является “история” (успеха — прим. автора). Это тоже “ноу-хау” Марка Хьюза. Строится она по простой схеме и должна быть понятна и российскому офицеру, и американской домохозяйке: “проблема (избыточный вес, плохое здоровье) — встреча с Herbalife (обстоятельства, фамилии дистрибьюторов) — результат!!!”.

Вообще обилие трюйных восклицательных знаков в вербальном пространстве Herbalife поражает. Впрочем, так же, как и обилие на мероприятиях компании экзальтированных гиперстеников с лоснящимися лицами, впадающих в дружный восторг по самому незначительному поводу. Выступление же кого-нибудь из ближайшего

окружения Марка Хьюза — “членов президентского совета” — вызывает у сподвижников пароксизм восторга, а уж возможность сфотографироваться с Марком повергает ошарашенных в экстатическое состояние или транс. Правда, те, кто удостоился такой чести (это уже почти самый верх иерархии), скорее играют, чем переживают, изображаемые чувства всерьез. Рядовые же члены могут приобрести цветной портрет Марка 40х50 см, который “можно повесить в рабочем кабинете, дома и на собрании Herbalife”. (Здесь, правда, у компании возникла некоторая трудность. Дело в том, что Herbalife размещает свой логотип на товарах так, чтобы он полностью или почти полностью вытеснял логотип фирм-производителей. Последним это не очень нравится).

Во всем этом есть смысл, ведь каждая встреча, на которой можно рассказать свою историю похудения, спланирует многочисленную семью Herbalife вокруг “президента и основателя”. Культ личности Марка Хьюза строится на двух факторах: личном обаянии Марка (тип вечного юноши особенно мил упитанным русским женщинам) и его положительной этической программе. Однако культ остается культом, и психологическое воздействие на толпу происходит по одним и тем же законам, независимым от добрых или злых намерений объекта культа.

Вознесение

С 1989 года начинается триумфальное шествие Herbalife по миру. В 1991 году к сетевому маркетингу подключаются первые дистрибьюторы из России. В прошлом году объем мировых продаж Herbalife составил полтора миллиарда долларов. У компаний есть собственный телевизионный спутниковый канал HBN, а также иллюстрированный ежемесячный и еженедельный журналы, выходящие на всех главных языках мира, включая русский. Сегодня Herbalife International — одна из самых динамичных компаний в Калифорнии. В последние два года компания резко расширила ассортимент товаров. По отработанным каналам сетевого маркетинга пошли косметика и парфюмерия, бижутерия и драгоценности, сувениры и галантерея, текстиль и предметы для бизнеса. Налаживается производство детских товаров и игрушек. Но это компания. А Марк?

Он живет со своей семьей (женой и сыном) в огромном особняке Grayhall на самом высоком холме Беверли-Хиллз. Шоу- и кинозвезды, по которым сходит с ума Америка, располагаются пониже и в особняках поскромнее. Для проведения очередного ежегодного “саммита” в Лос-Анджелесе в январе этого года Марк снял на два дня концертный зал “Universal Amphiteatrum”, вмещающий 5 000 человек. Для дистрибьюторов со всего мира (около 5 000 человек) он

забронировал гостиницу Sheraton. В день регистрации для участников “саммита” два часа “вживую” пел Род Стюарт. В конце второго дня для “президентов” “был устроен прием в поместье Марка. Кстати, из 300 “президентов” 40 были русскими (правда, не только из России). В помещении, где накрыли огромный стол, был бассейн, из которого слили воду. Для развлечения гостей нанятые танцовщицы исполняли канкан, работало выездное казино. Подвыпившие гости терялись в многочисленных помещениях особняка и в необозримых просторах окружающего сада.

В свои сорок два года Марк Хьюз выглядит отлично. Он по-американски обаятелен и скромен, весел и приятен в общении. Его имидж прямо противоположен наигранной бесшабашности и дешевой разнузданности голливудских звезд. О его преданности созданному делу ходят легенды. Его честность не подвергается сомнению. Сколько добродетелей в одной личности! К тому же — благодетель миллионов. Вполне достаточно для канонизации.

И, наконец, последняя статья, которую я Вам предлагаю прочесть, об “МММ” из газеты “Московская правда”. Честно говоря, для меня остается загадкой, какое отношение имеет АО “МММ” к сетевому маркетингу. Но, услышав от многих моих собеседников, что, оказывается, — самое прямое, я решил поместить в эту главу и статью об “МММ”, состоящую из публикаций в прессе о сетевом маркетинге.

5. “Кто не “халявщик” — тот не ест”

Мы идем по жизни, зная,
Что без рынка нам конец.
“МММ” нам мать родная,
А Мавроди нам отец.

(Из народного фольклора)

Если мы такие умные, то почему такие нищие? Если мы нищие, то почему?

Если напечатать количество фальшивых денег, равное количеству подлинных, то “фальшивая” валюта становится валютой государственной, вытеснившей с рынка настоящую.

Это вполне может быть. Со всеми нами. Ибо перед офисом на Варшавке снова очередь.

И снова народ и партия — едины. И снова, как и прежде, народ един в едином порыве. Так что еще нам всем с вами надо?

В очередь, господа!

В ходе предвыборного марафона в октябре 1994 года в Мытищинском избирательном округе реально на место Депутата Госдумы претендовали Боровой и Мавроди. Именно за их предвыборной компанией следили избиратели.

Следили, складывали, умножали, сравнивали. Сравнить, согласиться, было что, равно как и вычитать.

Мавроди (...): “... Пенсионеры округа получают спецпенсии от АО “МММ”, учащиеся — стипендии от “МММ”, будут назначены пособия по нетрудоспособности, по родам и по уходу за ребенком. Кроме того, в Лобне необходимо модернизировать водоснабжение, в Мытищах — построить коллектор, в Химках — расширить телефонную сеть, в Долгопрудном — финансировать молодежный досуг...”

Мавроди: “В Мытищинский округ я дам 100 миллионов долларов. А на первом этапе — 10 миллионов...”

Обещать — не жениться.

Жениться — можно развестись.

Я не ошибусь, — Мавроди оказался в плюсе, потому что у каждого в голове счеты и машинки “Феликс”. Ручку машинки завел сам МАВРОДИ.

Что нужно народу? Бог. Царь. Отец. И — ЧУДО.

Мавроди должен явить его. Иначе будет бит. Палками. Жестоко. Мавроди, как полагают многие, стал депутатом из опасения вновь оказаться в тюремной камере из-за неуплаты налогов. Мавроди не платил налоги в 1992 и не заплатил в 1994 — это факт.

Мавроди сел в тюрьму 4 августа, в тот момент, когда стоимость акций достигла своего апогея (пресловутая “пирамида” охватила все слои населения — всех, кто сыграл в игру), и настало время платить по векселям — это тоже факт.

День в день были приостановлены торги (звонок в милицию — на бирже бомба) акциями “МММ” в тот момент, когда начала падать их стоимость. Торги прекратились. Лоты сняли и больше в этот день не выставляли.

Итак, о кармане МАВРОДИ и о 100 миллионах долларов.

Для него это крохи. Сам сказал — никто за язык не тянул. И эти крохи принадлежат акционерам АО “МММ”. За счет одних хотели построить коллектор другим. Потом Мавроди скажет — не дали. Забрали депутатский мандат. Выкинули на улицу.

Российский менталитет “голубковщины” предписывает давиться в очереди за состоянием. Вложил сотню, — получил миллион. Быть работодателем выгоднее, чем работать.

Мавроди признавался: “Всегда занимаюсь только высокоприбыльными проектами”.

Летом 1995 года (накануне последних выборов в Госдуму) на знаменитой “Варшавке” висело объявление, суть которого: “Кто не с нами — денег не получит”.

Обэмэмэленный народ должен был записаться в партию “Народный капитал”. И до кучи (к акциям и билетам) внести еще 36 500 рублей. Пенсионеры и инвалиды за партбилет выкладывали в десять раз меньше. Деньги считали аж до часу ночи. По-крупному работали ребята! Сноровка сказывалась!

Народ звонил из “МММ” в редакцию.

Я всех спрашивал - “Отдали?” — “Не отдали, а внесли!” — гордо так отвечали! Я спрашивал: “Зачем?” А в ответ - “Мы теперь не халевщики и не партнеры, мы — партайгеноссе МАВРОДИ. Уж теперь-то точно не вывернется. Президентом станет — весь госбюджет в нашем кармане!”

А вообще, хоть и шельма он, но к народу с подходцем. Обманывает, а народу приятно! То ли в его рядах мазохисты одни, то ли искатели приключений...

В народе его хоть и ненавидят, а все же любят — по-своему! А все из-за того, что “за полтумана по рублю” не дает. Рубля нету!!! Он “на шару” герой.

Агент влияния партии нищеты

Осень 1995 года... Место шоу — Москва, Перово.

Сергей Пантелеевич собирается баллотироваться в Госдуму по 198 одномандатному округу.

Сценарий новый. Не хотите купленных партийных списков избирателей, — будут подписи новые и по закону.

Для этого в почтовые ящики жителей Перово полетели листовки с портретом “отца народного”. Спустя день по квартирам отправили гонцов.

В листовках: “Столько ушатов грязи, сколько вылито на меня, не было вылито еще ни на кого. Между тем, все это — клевета и ложь, точнее, целое море лжи... Давайте поговорим. Если я сумею набрать 5 тысяч подписей, я смогу лично, лицом к лицу, встретиться с Вами во время своей предвыборной компании... донести до вас правду... Давайте для начала просто поговорим!”.

Лицом к лицу — яйца не увидеть.

Вот как инструктировали всех сборщиков подписей.

“Примерный сценарий разговора.

Начинается контакт с избирателем с того, что он официально представляется:

“Здравствуйте! Меня зовут (ваши ф. и. о.). 17 декабря будут

выборы. Мы собираем подписи на выборы по вашему округу. Для каждого кандидата нужно собрать 5 тысяч подписей. (Слова “нашему” и “для каждого” являются ключевыми в доверительной беседе “агента влияния” Мавроди с открывшим дверь жильцом. — А.П.)”. И далее:

“...Это строго законная форма разговора, содержащая при этом некоторый психологический прием: с одной стороны, вы не представляетесь официальным лицом, но, с другой стороны, у Вашего собеседника создается о Вас “официальное” впечатление. На вопрос “за кого...” лучше всего ответить:

“Сегодня мы собираем подписи за (ф. и. о. кандидата)”. На вопрос:

“А завтра за кого будете собирать?” — следует ответ: “Посмотрим, это зависит от того, сколько сегодня соберем. Лучше бы, конечно, завтра не ходить”...

...Если вам пришлось вступить в сложную дискуссию, имейте в виду несколько психологических рекомендаций: ...чаще улыбайтесь ... от любви до ненависти — один шаг. Любое отношение к кандидату можно “перевернуть”... Начинайте возражения только со слова “да”... Смотрите собеседнику только в глаза... Не скрещивайте руки на груди...”.

Человек, поднявшийся на холм и спустившийся с горы

16 ноября 1995 года ознаменовано призывом ко всем россиянам выстроиться во “фрунт”. Побатальонно!

Первый батальон — элитный. Это партийная каста партии “Народного капитала”. Есть, как полагается, командиры, старшины и рядовые.

Учитывается партстаж и активность. Однако и командиры, и рядовые в некоторой степени уравнины. Все они — вкладчики.

Во втором эшелоне — беспартийные патриоты АО “МММ”, пожалевшие в свое время каких-то 336 500 на “левое дело”.

Это те, кто участвовал в предвыборной компании по 107 и 109 избирательным округам — Мытищинский район, когда Мавроди бежал в Госдуму. Здесь все порочно. Первые, кого планировалось “отоварить” рублями в обмен на акции и билеты, — пенсионеры, участники обеих избирательных компаний. Вторые — не пенсионеры, участники обеих компаний. В третьей шеренге шли те, кто, обладая пенсионным удостоверением, голосовали в одном из округов. И в четвертой — просто “голосователи”.

В третьем батальоне подтягивались нищие, попрошайки и просто пенсионеры.

И уж под шелканье кнутов погоняли четвертую колонну — всех остальных. По мнению идеологов “МММ”, это был боевой резерв партии. Те, кто еще не созрел, но, гонимый нуждой, готов принять

любой партийный окрас.

Эти люди и есть основной, двигатель “партии”, ибо им заведомо все равно ничего не досталось бы. Выплат хватило бы на первые две категории.

Так формировали пятую колонну в государстве.

Поголовье по осени считают.

На что рассчитывали и волки, и овцы — неизвестно. Билет АО “МММ” на торгах просроченными обязательствами ЦРУБ стоиле ноября 1995 года 28 копеек. Это рыночная котировка.

Почему Мавроди решил начать выплаты 16 ноября, а не октября или декабря?

Срабатывает известный принцип “отсечения”. В парламент избирали в декабре 1995, в президенты — в июле 1996.

Начнешь возвращать деньги за два месяца до декабря — забудут. Лидеры партакеек в регионах разбегутся кто куда. За месяц до выборов выплаты по акциям и билетам — у лидеров партии на местах их на десятки тысяч — растянутся на недели. В регионах пойдет усиленная работа. Создастся движение. Каждый из шкуры вон будет лезть, чтобы доказать преданность хозяину.

До кучи работал известный принцип: если перессорить людей между собой, ими будет легко управлять.

А потому: “Взаиморасчеты с каждой следующей категорией будут производиться только после полного окончания взаиморасчетов с предыдущей. Вкладчики, вступившие в ПНК (Партию народного капитала) после перерегистрации, с этого момента автоматически переводятся в первую категорию. Вкладчики, исключенные из ПНК, автоматически исключаются из нее и переводятся в более низкую”.

Прием не нов. За ударную службу “отечеству” у нас семьдесят лет приставляли к корыту “спецраспределителя”.

А откуда же Мавроди деньги возьмет? Из новой пирамиды, естественно:

“В целях борьбы со злоупотреблениями и обеспечения защиты интересов наименее обеспеченных категорий вкладчиков с 25 июля вводятся следующие меры:

Вкладчики, перерегистрирующие билеты и акции на сумму не менее 10 миллионов рублей, зачисляются в первую категорию только при условии приобретения ими билетов последней серии на сумму, равную 10% от суммы перерегистрации.

Естественно, вкладчики эти, как и любые другие, вправе их в любой момент сдать, но в таком случае они автоматически лишаются своих привилегий и переводятся из первой категории в более низкую. После проведения с ними полных взаиморасчетов вкладчики вправе распорядиться билетами последней серии по своему усмотрению (сдать или продолжать держать).

В случае если сдавший билеты последней серии вкладчик

впоследствии решит их приобрести, то с этого момента он вновь зачисляется в первую категорию с соответствующими дням приобретения коэффициентами перерегистрации...”.

Короче — каждому последующему за счет предыдущего. А каждому предыдущему за счет первого. Естественно, первые свои билеты держали до посинения в надежде полностью вытащить свои деньги. И держат до сих пор.

Бери баян, играй, братан

В феврале 1996 года мы с оператором “Московского Гомерикона” отправились по делам в Санкт-Петербург”

Билетов в кассах вокзала не было. Однако случилась привычная оказия — в поезде №23 оказалось свободным купе проводников.

Дородная тетка в форме железнодорожника услужливо уступила полку, однако, что интересно, — с подобострастием сообщила, что в купе еще один “пассажир” и что спать придется вдвоем на одной полке.

Высокий, в спортивной куртке, слегка сутулый господин оказался Володей с золотой массивной цепью на шее.

Вагонные споры — последнее дело. Решили пить водку. Но не спать же в обнимку с посторонним мужиком!

После первой Володю понесло.

На стол полетела “ксива” помощника народного депутата Сергея Мавроди (старая, естественно!!!). После второй — “круть” поперла к горлу. Володя оказался председателем партии “Народный капитал” по Санкт-Петербургу. После третьей — слезы полились из глаз партийного вожака — “кинул” его Мавроди в свое время на 120 тысяч долларов. “Сакционерил” валюту, то есть. Хоть и любит Володя своего “партайгеноссе” Мавроди, а все же в глубине души ненавидит.

Однако покупка за 120 “штук” “зеленых” места партбосса — сделка неплохая.

— Вы вот тут за столы “баксов” едете, а я — за партбилет. Народ и партия — едины. Даже начальник поезда — акционерка АО “МММ”. (Тут предводитель питерских “халявщиков” смачно икнул.) Вы тут на птичьих правах, а мне — бутерброды носят. Я их уже аж десять штук съел. И еще съем...

И вот спустя год после ночных мытарств в тамбуре экспресса Москва— Санкт-Петербург под храп пьяного соратника партайгеноссе “пятой колонны” я достаю из почтового ящика некий документ за номером МБ 07072328.

Многозначный номер говорит о серьезности документа. Но почерк знакомый. Помните: с одной стороны, официальным лицом вы не являетесь, с другой — у собеседника возникает иллюзия официального разговора.

Одним словом, в мусоропровод я эту бумагу не отправил. А

принес домой для детального изучения.

Это очередной перл творчества Мавроди и компании.

Людям, вступившим в “партию нищеты” за 36500 и ставшим легионерами “пятой колонны” всего за миллион, предлагается новый укол финансового наркотика. Им предлагают участвовать в “Системе взаимных добровольных пожертвований “МММ-96”.

Новый продукт “пирамидера” утверждал, что в новой игре “принцип взаимного доверия выше принципа взаимных обязательств”.

Доверяй, но — проверяй!

Прочитав бумагу со множеством “убедительных” и “веских” доказательств нерушимости идей, я обратил внимание на одну как бы незаметную деталь.

Возродить пресловутую пирамиду предлагает не Сергей Мавроди, а Вячеслав.

Одержимости авантюристов можно просто позавидовать! Мавродина семья уникальна по определению. Сергея отторгли, Елену не приняли, вперед выходит Вячеслав.

“Математическая модель системы, разработанная... с привлечением крупных математиков, позволяет в любой момент полностью рассчитаться...”.

“Система взаимных добровольных пожертвований работает с 5.02.96 ..Ежемесячно производятся значительные выплаты по старым акциям и билетам МММ-94. К февралю 1997 года общая сумма выплат ... 1,1 миллиарда рублей...”

Ну, мы тоже математики не слабые и считать умеем.

Что такое миллиард? Это тысяча миллионов.

Какая сегодня средняя заработная плата?

Если по Лившицу, то — 1 150 000.

Миллиард сто миллионов делим на миллион сто пятьдесят тысяч, получаем — 869. Это стольким людям Мавродиева семья смогла бы выплатить среднюю зарплату один раз за год.

Читаю и считаю дальше.

Населению Слава Мавроди предлагает участвовать в программе взаимных добровольных пожертвований.

В детали не углубляясь — жертвовать население должно сначала ему, потом через год он пожертвует населению.

Причем “ставка” жертвы составляет 365% годовых.

Говорят, маленькая ложь рождает большое недоверие. Зато большая ложь — идеологии нации.

Ставка в 63% по “пожертвованиям” наравне со средней банковской ставкой по рублевым депозитам в 40% смотрелась бы неубедительно. Ставка в 635% привлекает и завораживает.

Сразу хочется думать: “Продам квартиру, отсижусь на вокзале”. Одним словом: “Мы тут сидим, а денежки капаят!”.

Основ построения новой “пирамиды” у Вячеслава Мавроди всего три.

Всего-то. В сравнении с гигантом Сергеем Вячеслав Мавроди выглядит просто Славиком-учеником, начитавшимся Ильфа и Петрова.

Ну, сами посудите:

“СВДП (хоть и не РСДРП, но все ж уже четыре буквы есть!) является принципиально новым финансовым инструментом. Главной задачей ее является перераспределение свободных средств обществом в пользу, прежде всего, наименее социально защищенных его членов...”

Наименее социально защищенными членами всю жизнь у нас были “отцы русской демократии”, обирающие невинных экскурсантов у “Провала”. Членам профсоюза — скидка, милиции — как и детям — “пятак”. Одним словом, жирным шрифтом набранная цитата просто переписана из “Двенадцати стульев”. С одной лишь разницей — заберут, так скажет, что на детей просил!

“СВДП не имеет никакого отношения к фондовому рынку России, равно как и других стран. Ни одна из квитанций, выдаваемых участникам СВДП, не является ценной “бумагой, суррогатом ценной бумаги или иным документом, имеющим отношение к фондовому либо иным рынкам, банковской деятельности, денежному обращению”.

Одним словом, вы ему деньги, а он вам — то, что ничем не является, учету не подлежит, даже суррогатом “это” назвать нельзя.

Воздух. Пшик.

Завтра он скажет, что в глаза вас не видел. Как это не раз уже было. С родственником.

И подтверждает это следующий пассаж:

“Основной принцип деятельности СВДП “МММ-96” заключается в том, что принцип взаимного доверия между участниками должен быть выше принципа взаимных обязательств между ними...”

Киса, а зачем вам деньги! Отдайте ему. Он их любит бескорыстно. Он также бескорыстно предлагает их ему пожертвовать.

Я открыл толковый словарь Ожегова.

“Жертвовать” — приносить в дар. Безвозмездно делать вклады куда-либо.

Делайте вклады, господа! Делайте! Жертвуйте! Приносите свои деньги Мавроди!

Кстати, в том же словаре читаю:

“Жертвоприношение — обряд приношения жертвы божеству”. И ведь найдутся такие, кто понесет. Ей-богу, найдутся. А у него все черным по белому: “Основой “МММ-96” являются добровольные пожертвования...”

Я так думаю, что это его последняя песня — лебединая. Мне

отчего-то не по себе от этого. Четыре года следил за каждым его шагом. Поражался размаху авантюры. Удивлялся, что, падая с вышины вниз головой, мог приземляться и подниматься вновь. Где-то все же я его уважал.

И тут — на тебе! Это он мне предложил ему пожертвовать! Значит, дошел до точки.

Нет, уж лучше на паперть отнесу. Ибо жертвовать на храм можно, на Мавзолей — грешно!”.

Не подумайте, что я забыл привести фамилии написавших эти статьи журналистов или указать номера газет, в которых они вышли. Я совсем не забыл, а просто не привел и не указал совершенно намеренно.

Почему?

Ответ вы найдете в нижеприведенном стихотворении. Прочтя его, не пугайтесь, — просто я хочу “блеснуть” своими поэтическими способностями:

Пиши, пиши, коллега мой, писатель,
Пиши о бизнесе, о спорте, о любви.
Не важно ведь, что думает читатель.
Ох, извините: обратился к Вам на ты!

Я знаю, что не важно, что ты знаешь;
Я знаю, ты ведь и не хочешь знать;
И знаю, что тебе гораздо легче,
Когда за слово не придется отвечать.

За деньги ты напишешь что угодно,
О ком угодно, сколь угодно, как...
Бумага — дура: стерпит, “чье угодно”...
“Тебе-то самому это удобно?” —

Построю я вопрос примерно так.

“Грузинский Голубков”

*Всякое оскорбление —
есть огульная клевета...*

(Греческая мудрость)

(унижения, оскорбления, обвинения, которые обычно бросают в лицо “сетевикам”)

Уважаемый читатель, прочтя первые две главы, Вы поняли, что такое сетевой маркетинг? Нет? Что ж, не удивительно. Думаю, большинство журналистов, написавших приведенные мною статьи, так же, как и опрошенные мною люди, ответить на этот вопрос четко, ясно или, на худой конец, хотя бы более или менее вразумительно не смогли. За исключением тех, кто, так или иначе, связан с сетевым маркетингом.

Как Вы думаете, почему?

Все очень просто. Это произошло, потому что они не задумываются. Вместо того чтобы вникнуть и понять суть системы, они просто повторяют то, что им рассказали о ней такие же не вникнувшие и не понявшие, как и они. Эти люди смотрят на отражение в кривом зеркале и ужасаются. Но они не понимают, что видят искаженное отражение. Более того, они твердо убеждены, что это искаженное отражение есть сама действительность.

Когда мне в первый раз рассказали об этой системе, я точно так же ничего не понял. Но тут же начал скандалить, чувствуя, что меня обманули, что от меня что-то скрывают.

Мое знакомство с сетевым маркетингом

Грузия. Тбилиси. 17 мая 1993 года. Я провожу планерку в своем офисе в здании “Дворца труда” на восемнадцатом этаже. И вдруг приносят телеграмму из Латвии, от моего друга Агриса Чукурса, со следующим текстом: “Давид, хочу поделиться моей радостью. У Мариты родился сын. Назвали Рейнис. Я начал работать в австрийской финансово-консультационной компании. Зная твоё неординарное мышление и умение общаться с людьми, хочу сделать тебе интересное предложение. Срочно приезжай”. Решения я обычно принимаю быстро. Я вышел на балкон. Весь Тбилиси был как на ладони: старый, мудрый, он как будто задумался, как ему жить дальше. Я тоже задумался и... этим же вечером вылетел в Ригу.

До Риги — три часа пути. Пока самолет летит, представлю Вам себя “образца” 1993 года.

К тому времени я уже достаточно долго занимался бизнесом. Был обыкновенным “новым русским”, или, скорее, “новым грузином”. Начав с кустарного швейного производства, я через какое-то время создал фирму “Чи-Чи”. Потом организовал сеть фирменных

магазинов, туристическое агентство, газету “Бизнес-Информ”. Но постепенно меня все больше притягивал интеллектуальный бизнес — консалтинг. И я создал свой консультационный центр, который стал пользоваться большим авторитетом у клиентов.

В то время только-только начинало развиваться предпринимательство, и мало кто знал, чем отличается закон о кооперации от закона об индивидуальной трудовой деятельности; мало кто знал, как организовать и как управлять малыми государственными, малыми частными или смешанными предприятиями. А механизмы создания и управления совместными предприятиями (они были известны в народе как “СП”) были вообще — темный лес. Я же быстро сориентировался, и работа пошла, так как желающих организовать “СП” было очень много. Хорошо зная психологию советских людей и, тем более, грузин, я сперва их грамотно консультировал, потом предлагал наиболее выгодную юридическую форму, потом, исходя из рода деятельности, регистрировал их фирму. А в дальнейшем — вел во время практической работы.

И вот, прилетев в Ригу, я сразу из аэропорта позвонил Агрису на дачу в Юрмалу. Его не было. Звоню в Елгаву — его нет. В Риге — тоже нет. Было уже поздно, но мне не терпелось узнать, что же он хотел мне предложить. Я взял машину и поехал в центр. Старая Рига была такой тихой, чистой, маленькой, доброй и, самое главное, спокойной! Она как будто говорила мне: “Давид, успокойся, отдохни с дороги, а утром...”. Послушавшись, я отправился к моему другу на работу только на следующее утро.

В офисе у Агриса было много народа. Но, увидев меня, он сразу ко мне подошел. Мы поздоровались, и он спросил:

— Как дома? Как дела?

И тут же, не дожидаясь ответа, продолжил:

— Вот папка, видишь? — На краю стола лежала красивая серая папка.

— Конечно, вижу! — ответил я. — А что?

— Да нет, ничего. Просто это — папка компании “Сейв-инвест”.

— Ну и что? — удивился я.

— Ничего особенного. Просто я начал.

— Молодец! — обрадовался я за него, хотя толком не понял, о чем он говорит. И только я собрался спросить у него, что же он все-таки начал, как Агрис, посмотрев на 179-сантиметрового меня с высоты своих 195 сантиметров, жестким, почти приказным тоном отчеканил:

— Давид, НАДО!

“Во-первых, что значит “надо!””, — подумал я про себя. — Во-вторых, откуда он знает, что мне надо? В-третьих, даже если он знает, что мне “это” надо, то почему он говорит мне об этом в приказном тоне?”.

О-о-о! Не будь он Агрисом Чукурсом, человеком, которого я люблю и уважаю, в свободной Латвии наверняка стало бы одним латышом меньше. Что это за диктаторский тон?! Или латыши забыли пакт Молотова-Риббентроппа? Где же легендарная латвийская демократичность? Что они себе позволяют? В какой-то момент мне даже показалось, что он мстит за нехорошее поведение “Сталина и его команды”.

Чтобы немного расслабиться, расскажу Вам старый менгрельский анекдот (думаю, вся прогрессивная мировая общественность знает, что Менгрелия находится на западе Грузии, на реке Ингури, и что менгрельцы считают себя самыми, самыми... Естественно, автор этих строк только наполовину менгрел):

В Зугдиди, столицу Менгрелии, приехал настоящий американец. Хозяева как следует его накормили, напоили. Песни, танцы, тосты. И вдруг он спрашивает:

— Скажите, пожалуйста, как вы мстите вашим обидчикам?

— Это зависит от того, кто и в чем провинится, — ответил один из присутствующих.

Как-то, осматривая городские достопримечательности, американец останавливает прохожего и спрашивает его:

— Скажите, пожалуйста, где найти туалет?

— Вы что, приезжий? — спрашивает менгрел.

— Да, конечно, я американец.

— Ну и что? — удивляется высший сорт грузинской нации. — Зачем вам нужен туалет?

— Как зачем? — удивляется американец. — Затем же, зачем и вам.

— Согласен. Но у вас в Америке что, туалетов нет?

— Как нет, есть, конечно!

— Послушайте, но вы что, в Зугдиди в туалет приехали?

— Да нет же, я сюда приехал в гости к моим друзьям. Просто именно сейчас мне очень захотелось...

Тут американец понимает, что ему сейчас зададут еще кучу вопросов, а как найти туалет, не объяснят. В изнеможении он говорит:

— Неужели вам трудно объяснить мне, как найти туалет! Почему вы меня мучаете?

— А вы забыли, как вы вьетнамцев мучили?!

Шутки шутками, но вернемся в офис к Агрису Чукурсу. Мне все-таки было очень интересно, что же такое начал мой друг.

— Скажи, пожалуйста, а что такое “Сейв-инвест”? — спросил я у него.

— Давид, чтобы тебе все объяснить, нужен, как минимум, час времени. А у меня нет даже пяти минут. Скажи, ты мне веришь?

— Конечно.

— А себя любишь?

— Еще бы.

— А свои деньги в Швейцарии хочешь хранить? Здесь я не выдержал и, забыв на секунду дружескую деликатность, заорал:

— Ты что, дурак, что ли?! Кто же не хочет хранить свои деньги в Швейцарии?

Он быстро достал какие-то бумажки:

— Какую сумму ты хотел бы ежегодно откладывать?

— Хотел бы, может, и миллион. Но реально могу пару тысяч.

— Тогда подпиши здесь, здесь и здесь.

Я подписал и спросил:

— Это все?

— На сегодня все, — ответил он. — А завтра утром уезжаем в Будапешт.

— Куда-куда?! А это еще зачем? — Я был совершенно ошарашен.

— Там будет проходить семинар, на котором ты все узнаешь и получишь ответы на все вопросы. К тому же вместе с нами едет Мисс Латвия. Уверен, она тебе понравится.

Здесь-то я и сломался...

...Она была очаровательна. По дороге в Будапешт я чувствовал себя рядом с ней если не Мистером Мира, то Мистером Грузия уж точно.

Будапештский инцидент, или “Зачем вы сюда приехали?”

В Будапеште нас поселили в прекрасном месте: на Горе Роз в одноименной гостинице, название которой по-венгерски звучит так: “Рожадомб”. Получив ключи от номера, мы с Агрисом пошли посмотреть ночной Будапешт. С нами отправилась практически вся группа. Мы много веселились, пели, пили, фотографировались и поздно ночью вернулись в гостиницу. Все было просто великолепно, но я все-таки не понимал, зачем я сюда приехал. В номере я усадил Агриса в кресло, сам сел напротив и в очередной раз задал ему этот вопрос. А он вручил мне такую же, как у него, папку и сказал: “Завтра в 14.00 на первом этаже в конференц-зале ты узнаешь, зачем ты сюда приехал. А сейчас лучше выспаться”.

На следующий день после обеда, приблизительно, в 13.30, перед конференц-залом собралось человек 100 или даже 150. Все были очень хорошо одеты, обстановка — почти торжественная. Отвыкший от подобного рода мероприятий, я первое время чувствовал себя не совсем уютно, хотя и хорохорился. Бедная Мисс Латвия совсем растерялась, не отходила от меня ни на шаг. Войдя в конференц-зал, мы сели рядом.

Ровно в 14.00 на эстраде появились два человека. Один оказался лектором, другой — переводчиком. Посмотрев на нас, “семинаристов”,

они выдержали длительную паузу. В это время сидевший рядом со мной мужчина средних лет спросил у меня шепотом: “Вы не знаете, что здесь происходит? Зачем мы сюда приехали?”.

Только после этого вопроса я понял, какой я терпеливый человек, и с удовольствием осознал, что мое терпение, оказывается, безгранично: приехать Бог знает куда, столько времени ждать, чтобы всего лишь узнать, зачем я предпринял всю эту авантюру. Мне даже чуть-чуть полегчало, так как я понял, что не я один такой...

А лектор все молчал. Постепенно в зале установилась гробовая тишина. Вот тогда он произнес:

— Йо напот киванок. (“Добрый день”, — перевел переводчик.). Потом вдруг посмотрел на меня, хлопнул в ладоши, по-ленински указал рукой в мою сторону и спросил:

— Зачем вы сюда приехали?

Сначала я огляделся, ища того, к кому он обращался. Но потом, вдруг сообразив, что он обращается ко мне, отвел взгляд. Через несколько секунд все повторилось:

— Зачем вы сюда приехали? — повторил он, настойчиво глядя мне в глаза.

— Это вы мне? — настороженно произнес я.

— Да, да, — помогла ему переводчица.

В этот момент все 150 “семинаристов” смотрели на меня. Теперь представьте мое состояние. Я, Дато Кардава, несколько дней не могу понять, зачем Агрис пригласил меня сперва в Ригу, потом потащил в Будапешт. И тут — опять двадцать пять! На мой вполне законный вопрос “зачем...?” я постоянно получаю один и тот же ответ: “На семинаре все узнаешь, там тебе все объяснят”(!). И вот тебе на! Что же на семинаре? Прилюдно, в присутствии столько людей лектор спрашивает меня, зачем я сюда приехал. Просто сумасшедший дом!!!

Я не выдержал, меня “понесло”. Я устроил форменный дебош. Кричал, ругал всех и вся: и Агриса, который меня сюда притащил, и лектора, который надо мной, солидным деловым человеком, издевается, и всех присутствующих. Впервые в жизни я применил известный тактический, но совершенно нетактичный прием: защищаясь, стал нападать.

— Какое ваше дело, зачем я сюда приехал?! — кричал я, сам не зная ответа на этот вопрос.

Короче, закончилось тем, что я демонстративно покинул зал. Так я не вел себя никогда в жизни. Все плохое, что было во мне, получило выход. Я вел себя по-хамски и по-хамски же решил успокоиться — в баре...

Хотя семинар продолжался еще два дня, в конференц-зале я больше не показывался. Гулял по городу, пытаюсь понять, в чем же заключалась моя проблема. Я понял: она заключалась в диком восприятии того нового, с чем сталкиваешься в этой быстро

меняющейся жизни. А ведь я-то думал, что я прогрессивный человек и хорошо воспринимаю новое!

После семинара я уехал из Будапешта, так и не поняв, что такое сетевой маркетинг, чем занимается Агрис, так и не получив ответа на вопрос, зачем я туда приезжал.

Индюк думал, думал и...

Вскоре в Грузии началась гражданская война. Я вынужден был закрыть свою фирму и уехать в Москву. Приехав, я занялся традиционным бизнесом, или, как я сейчас его называю, бессистемным маркетингом.

Мы с друзьями организовали компанию, которая одной из первых привезла в Россию так называемый “тайм шер”. Сняли офис, отремонтировали его, взяли секретаря, бухгалтера, финансиста, юриста, менеджеров. Приехали наши партнеры из Англии, которые стали нас обучать азам этого бизнеса.

Основная идея “тайм шера” заключается в следующем. Обычно люди вкладывают деньги в приобретение дачи или коттеджа с тем, чтобы потом проводить там отпуск — от силы три недели в году. Мы же предлагали вот что. Человек может стать членом клуба, входящего в систему RCI. Эта система объединяет лучшие курорты всего мира. Члены входящих в эту систему клубов могут приобрести несколько недель отдыха в год и ежегодно отдыхать с друзьями и семьей. Если надоел тот курорт, на который ездешь три года подряд, система позволяет поменять место отдыха.

Система великолепна. Но, к моему великому сожалению, через некоторое время появился “тайм шер по-нашенски”: стали обманывать, приставать на улице, стараясь любым путем затащить на презентацию, а там “наши американцы” психологически насиловали пришедших, заставляя их вступить в систему...

... Все это время Агрис каждый месяц приезжал в Москву и пытался все-таки объяснить мне, зачем я тогда ездил в Будапешт. Но я просто не хотел его слушать.

Через шесть месяцев я перестал заниматься так называемым “тайм шером” и начал думать, что мне делать дальше. На дворе был декабрь.

Не было ни денег, ни настроения. Не было никаких перспектив. На улице был базар... Прошу прощения, я хотел сказать: рынок, на прилавках которого килограммами, а то и тоннами продавались ваучеры, акции и другие “ценные” бумаги.

И тут я вспомнил анекдот.

Вступительный, экзамен. Студент заходит к “профессору, и тот спрашивает:

— Ваша фамилия?
— Иванов.
— Ваше имя?
— Иванов.
— Ваше отчество?
— Иванов. Ошарашенный профессор:
— Вы свободны, следующий! Ваша фамилия?
— Кострома.
— Имя?
— Кострома.
— Отчество?
— Кострома.
Разгневанный профессор орет:
— Следующий!!! ВАША ФА-АМИ-ИЛИ-ИЯ!!!
— Му-у-у.
— Имя?
— Му-у-у.
— Отчество?
— Му-у-у.

Профессор стучит кулаками по столу, а ногами - по полу и кричит:

— Позовите обратно Иванова!!!

И вот, после шести месяцев моей “активной” бизнес-деятельности, я решил “позвать обратно” Агриса. И попросил его еще раз взять меня с собой на семинар. Наверное, первый раз в жизни мне стало жаль потерянные полгода. Да, да, именно жаль.

Я почему-то разом вспомнил все пословицы, которые подходили к моей ситуации.

Фирменная испанская пословица: “По дороге ПОТОМ вы попадете в город НИКОГДА”. “Аппетитные” русские пословицы: “Потом — суп с котом”; “Индюк думал, думал и в суп попал” (интересно, что в этих двух пословицах совершенно явно прослеживается кулинарный элемент и призыв к здоровому образу жизни); “Никогда не откладывай на завтра то, что можешь сделать сегодня”.

Я вспомнил, сколько раз с понедельника бросал курить сигареты — минимум, сто раз! А все — ПОТОМ! Сколько раз я решал садиться на диету - почти столько же! И снова — ПОТОМ! А бегать, бегать по утру — ..! В уме наверняка уже целый марафон пробежал, а наяву в который раз пробегаю мимо этой идеи! Как Вы думаете, кому от этого ПОТОМ хуже? Правильно, только мне!

Самые верные слова я нашел, как всегда, в Библии: “...Завтрашний день никому не обещан”. И мы поехали в Будапешт.

Будапешт. За день до начала очередного семинара мы сидим в ресторане и разговариваем. Агрис рассказывает мне, как он начинал:

— Ко мне в офис пришли два молодых парня, попросили их выслушать, затараторили, начирикали на бумаге какие-то схемы и за полчаса мне все “объяснили”. А в это время моя голова была забита шпротами, которые я должен был отправить в Словакию, а также залита шампунями и дезодорантами, которых ждали в Сибири. И, естественно, караули этих ребят вместе с воодушевленным рассказом о том, что я, храня свои деньги в Швейцарии или в Австрии, могу обеспечить себе таким образом старость, на меня никакого впечатления не произвели. Но, если быть честным до конца, немалую роль здесь сыграла и их одежда, а одеты они были не очень опрятно, и их манера общаться — общались они тоже не очень опрятно. А когда в конце разговора они мне, Агрису Чукурсу, предложили еще и миллионы зарабатывать с помощью какой-то системы, которую они называли многоуровневым маркетингом, я совсем перестал воспринимать их всерьез. Тем более что в их изложении этот многоуровневый маркетинг мне сразу напомнил очень распространенные в недавнем прошлом игры “в письма”. А они, предложив мне зарабатывать миллионы, между тем не “успокоились”: начали объяснять, что, если я наберу определенное количество каких-то там единиц, компания подарит мне сначала золотые часы, потом — пуленепробиваемый дипломат, потом — золотую ручку, мобильный телефон и золотое кольцо с бриллиантом.

Тут, как ты любишь говорить, я уже совсем готов был взорваться. Однако я сдержался, выслушал до конца и через несколько секунд продемонстрировал этим незадачливым “многоуровневым ребятам” миллионы, золотые часы, ручку, кольцо с бриллиантом и три мобильных телефона, тем самым, показав, что мне все это не нужно.

И все же, решив уважить чужой труд, я поблагодарил их и положил листок, который они мне дали, в одну из папок. И забыл о нем.

Я думал, что я умный человек. Думал так потому, что считал себя богатым. У меня была фабрика, несколько магазинов, кафе — я входил в двадчатку самых богатых людей в Латвии, я организовал очень популярный симфонический оркестр и имел благотворительные фонды.

Но сначала обанкротилось мое производство, так как на рынок хлынули польские и китайские товары. Потом обанкротилась торговля, так как мои так называемые “коммерческие магазины” стали никому не нужны: иностранные фирмы стали открывать свои магазины. Прогорели и маленькие бистро. Весь мой бизнес стал разваливаться. А с появлением в Латвии своей валюты — сперва

латвийского рубля, потом лата — я потерпел полный крах.

Но беда, как и боксер, обычно не ограничивается одним ударом. Она бьет до победного конца, желая отправить тебя в нокаут. Так она поступила и в моем случае.

Последним ударом стал приход в мой дом адвоката, присланного владельцем дома, который я купил на законном основании и в который прописал всю свою семью: парламент Латвии принял закон о возвращении собственности тем латышам, у которых ее в 1939 году экспроприировали. Интересно получилось: коммунисты отобрали у одних, а демократы отобрали у других...

И тут я почему-то вспомнил о тех ребятах, перед которыми я прикидывался “крутым”. Где теперь была вся моя “крутизна”?

Я начал усиленно искать тот листок, который они мне дали. А, найдя, смотрел на него как баран на новые ворота. Я ничего не понимал; вдобавок оказалось, что они забыли оставить свои координаты. Теперь уже я начал искать их. Начал обзванивать всех, ища компанию с названием “Сейв-Инвест”. Оказалось, что о ней почти никто не слышал. Совершенно случайно информацию о “Сейв-инвест” я получил от моего хорошего знакомого, пастора немецкой лютеранской церкви. Вот уж никогда бы не подумал, что так случится!

Сперва он рассказал мне о программе страхования: как создать собственный пенсионный фонд или собственный фонд социального обеспечения. Другими словами, о том, в чем я тогда больше всего нуждался. Он привел мне цифры. Они показались мне просто смешными. Сами посудите: 15 лет ежегодно откладывать по тысяче долларов и получать по 4-5% прибыли в год! Но в тот момент мне было не до смеха.

Я сказал себе: “Если так живут в Австрии и в Швейцарии, стабильнейших странах, значит, я тоже хочу так жить”.

Когда я подписывал с ним контракт, он задал мне очередной вопрос:

— Тебе нравится эта программа?

— Конечно, нравится. Если б не нравилась, я бы ее не купил.

— Скажи, Агрис, у тебя есть друзья, которые тоже хотели бы приобрести такую программу, но не знают, как это сделать?

— Есть. И их очень много, — ответил я, не задумываясь. Тогда он рассказал мне об основах сетевого маркетинга и предложил заняться этим консультационным бизнесом. Для этого нужно было поехать в Будапешт на семинар. И я подписал контракт. А через месяц после этого он погиб в автокатастрофе.

Вот так, в самом начале моей страховой деятельности, я получил возможность убедиться, насколько эффективно действует компания, в которой я собрался работать. Я поехал на семинар “Сейв-инвест”, участвовал в подготовке страховых документов моего друга-пастора и так познакомился с азами страхового бизнеса. Я собственными

глазами видел, как его наследница получила несколько десятков тысяч долларов страховки.

Ты знаешь, у меня есть семья, двое детей. Я понял, что тоже хочу обеспечить их на случай, если со мной, не дай Бог, что-нибудь случится. Я сказал себе: “Я хочу жить так, как живут в цивилизованных странах. Я тоже хочу “попробовать” эту культуру”.

Когда же я изучил основы системного маркетинга, я понял, что это бизнес для меня. Для меня и для тех людей, которых я люблю и уважаю.

— Скажи, а что главное в этом виде маркетинга? - спросил я Агриса.

— В этом виде маркетинга самое главное — донести до человека информацию о том или ином товаре или услуге, которыми ты сам обладаешь. Деньги зарабатывают — на передаче информации.)

114-й — нет и 115-й — да!

Везде и во все времена новое и прогрессивное поначалу подобно растущему на гранитной стене вьюнку: раз зацепился и разрастается, разрастается. А потом и расщелина в скале появилась. Вот только много времени на это уходит, эффективность сначала нулевая.

Так было и со мной. После того как я снова съездил с Агрисом на семинар, я полностью погрузился в “Сейв-Инвест” И только тогда понял, зачем ездил на семинар в первый раз. Понял, почему я тогда ничего не понял. Произошло это потому, что я не хотел понимать. Я хотел, чтобы мне объяснили, а меня спрашивали для того, чтобы я сам понял, зачем я приехал, для чего мне нужен “Сейв-инвест”, и что я хочу делать. Вопрос “Зачем вы сюда приехали?” содержит в себе очень важный мотивационный аспект: человек должен сам для себя понять, ради чего он делает то, что делает.

Съездив на семинар, я твердо решил изучить страхового бизнес и сделать карьеру в компании “Сейв-инвест”. Это был очень сложный период и в финансовом, и в моральном отношении. Мне никто не верил. Сами подумайте: кто мог поверить мне, когда я предлагал 5% годовых, а “в телевизоре” рекламировали компании, предлагавшие 1000% годовых? К тому же компания, предлагавшая тысячу процентов, была здесь, через дорогу, а не где-то в Швейцарии.

Я составил список предполагаемых клиентов, в котором было человек триста моих друзей и знакомых. Первые пятьдесят отказались сразу, даже слушать меня не захотели. Говорили: “Дато, ты же серьезный человек, как тебе не стыдно? Что ты ерундой занимаешься, в фантики играешь? Давай лучше создадим инвестиционный фонд, банк, ваучерную компанию...”. Мне говорили все то, что Вы прочли в первой главе: “письма”, “афера”, “пирамида” и т.д. Даже те, кто хорошо меня знал, считали, что у меня, как говорится, крыша поехала,

что я с ума сошел. Настроенные же менее скептически предсказывали: “Ничего, поиграется, поиграется, да и поймет”. А кто-то даже был не против приобрести страховку. Но, соглашаясь, эти люди говорили: “Если тебе это надо, я застрахуюсь...”. Здесь, как Вы понимаете, я не мог смолчать и говорил:

“Это не мне надо, это Вам надо!”.

С одним из моих первых клиентов произошло у меня вот что. Это был знакомый моего отца, я специально для него поехал в Тбилиси, все ему рассказал, показал. Он соглашается, дает мне деньги на программу и говорит:

— Возьми Гио, моего сына, поезжайте с ним в Будапешт, покажи ему этот бизнес.

— Дядя Элгуджо, а Вы? — спрашиваю я. — Ведь Вы еще молодой, Вам всего лишь за пятьдесят, почему Вы не хотите?

— Я тебе верю, мне очень нравится все то, что ты рассказал, но — потом. Сейчас поезжай с Гией, а я должен закончить свои дела, свой бизнес.

Я проявил слабость, согласился. Мы с Гией поехали в Москву. Деньги были у него. В Москве он встретил друзей и... Как Вы, дорогой читатель, не ездили со мной в Будапешт, так и он не поехал.

Через несколько месяцев я узнаю, что дядя Элгуджо умер от инфаркта. Семья осталась без основного источника дохода: дочка не работает, Гия еще не начал вести активную трудовую деятельность. Словом, люди в один день все потеряли. Потом я долго не мог простить себе, что в свое время не настоял: ведь они получили хотя бы несколько десятков тысяч страховки.

Так что во многих “нет”, во многих своих неудачах я сам был виноват, — не настоял.

Когда первые пятьдесят человек близких людей, посмеявшись и поиздевавшись надо мной, отказались, я стал действовать по-другому. Я стал предлагать страховку незнакомым людям.

К этому времени я уже четыре раза съездил на семинар. Четыре раза “сидел на первой парте”, ловил каждое слово лектора. Один раз у Агриса даже спросили, кто этот парень, который уже четвертый раз приезжает: “Сколько у него единиц?” — “Ноль”, — говорит Агрис. “Он что, ненормальный? — спросили Агриса. — Зачем он ездит, если у него ноль?”. А мне надо было проникнуться, понять многие вещи. Еще ничего не получая от этого бизнеса, я занял денег, поехал в Австрию, открыл счет в австрийском Сбербанке, своими глазами увидел офис “Сейв-инвест”, посмотрел, как работает компания и т.д. и т.п. До тех пор, пока я не съездил в Австрию, мне трудно было начать дело.

Как раз в это время со мной вроде бы согласилась поехать Ирина — молодая, очень симпатичная, очень талантливая, очень хороший

педагог, очень активная. После того, как я рассказал ей о программе “Сейв-инвест”, она увидела, что это реальная возможность стать свободной. Она, молодая еще женщина, тогда жила со своим, скажем так, любимым. Он ее поил, кормил, одевал. Словом, содержал. И был намного ее старше.

Когда я все рассказал Ирине, то попросил ее ни с кем не советоваться.

— Ира, запомни, у всего нового и прогрессивного есть три главных врага. Первый — это всезнайки, которые всегда советуют, чего не делать, и никогда не знают, что делать. Второй — это пессимисты. А третий — завистники. В какую категорию попадет твой советчик, тот, с кем ты поделишься информацией, никто не знает.

Ира уже дала мне деньги на билет, и мы обо всем договорились. Но она взяла и рассказала обо всем своему любимому. А он — человек очень грамотный, несколько лет работал во Внешторге. Он сразу понял, что с помощью этой системы Ирина сможет стать свободной и независимой. И в последний момент я слышу:

— Дато, я не еду!

— Что случилось? — спрашиваю я.

Оказалось, любимый пригласил ее в Швейцарию: “Зачем тебе ехать с кем-то в какой-то Будапешт? Мы поедем вместе на две недели в Швейцарию, сами пойдем в эту компанию, я тебя застрахую, открою тебе счет”.

Она, бедная женщина, послушалась. Он сделал все, что обещал: поехал с ней в Швейцарию, застраховал, положил на ее счет большую сумму денег. Но он оградил ее от системы, от того бизнеса, который я ей предложил. Почему? Потому что, если бы она занялась им, она наверняка быстро реализовала бы себя, многого добилась, стала финансово от него независимой и в итоге рассталась бы с ним.

Он хотел держать ее при себе, как кошку. Подавал время от времени какую-нибудь мелочь — сто-двести долларов. Так поступают слабые мужчины — это мое личное мнение.

Еще одно “нет” я получил от моего друга Томаза. Я договорился с ним, что мы поедем в Будапешт вместе. Договорился насильно, “в режиме надо”. Мы купили отдельное купе в хорошем поезде, уже ехали, все было хорошо, переезжаем границу, и — в Чопе его снимают с поезда. Оказалось, его загранпаспорт просрочен. Мне пришлось ехать в Будапешт в пятый раз одному...

Я получил ровно 114 отказов. Я брал 20-процентный кредит, занимал, отдавал, вертелся, как уж. Но что делать — бизнес. А в бизнесе всегда так: сначала нужно вложить деньги. Тот, кто никогда не вкладывал, всю жизнь не зарабатывает, а получает. Чтобы понять разницу между заработком и получкой, сравните доход бизнесмена и рабочего.

...Моим первым клиентом стал Мошиашвили Анатолий Ильич,

спортсмен, в прошлом призер чемпионата Европы и мира по бегу, ныне — очень сильный юрист, имеет свою компанию. Это был первый клиент, который мне поверил. Я сказал ему:

— Анатолий Ильич, пойми, ты должен мне подписать контракт, а то я умру!

— Давид, только не умирай, — сказал мне он. — Вот тебе деньги. Потом пошло-поехало. Началась полоса успехов.

А вот еще один случай. Я познакомился с одной очень красивой женщиной, мы обменялись телефонами, созвонились, я пригласил ее в кафе “Баскин Роббинс”, рассказал о программе, потом о бизнесе. Ей все очень понравилось, и она захотела вступить в программу. Но в ее семье финансовыми вопросами ведал муж, заместитель генерального директора большого завода. Как Вы думаете, какой ответ я получил на следующий день?

Представьте себе ситуацию. После нашей встречи она приезжает домой, в Подмоскowie. Муж смотрит футбол, болеет за “Спартак”, пьет пиво. В это время входит воодушевленная жена и говорит:

— Саша, я познакомилась с человеком, который рассказал мне о великолепной швейцарской страховой программе.

— И что надо делать? — слабо реагирует погруженный в футбол муж.

— Да ничего особенного. Надо перечислить в Швейцарию две тысячи долларов. Если мы сейчас купим страховку, то потом ее унаследуют наши дети, — здесь она рассказывает ему то, что она запомнила из моего рассказа. — Еще для того, чтобы заняться этой страховой деятельностью, надо поехать на три-четыре дня в Будапешт, — там будет семинар, где учат этому бизнесу. На это нужно еще 600-700 долларов. Едет очень хорошая компания, очень интеллигентные люди...

— Хорошо, — с трудом отрываясь от экрана, говорит муж, — а кто тебе обо всем этом рассказал, кто он такой?

— Ну, если не вдаваться в подробности, то один грузин из Швейцарии, — отвечает жена.

Теперь представьте себе выражение лица достойного супруга, когда он услышал от своей красавицы-жены, что какой-то грузин из Швейцарии предложил ей перевести в эту самую Швейцарию две тысячи долларов, а потом поехать с ним на неделю в Будапешт в пятизвездочную гостиницу еще за 700 долларов. Сами понимаете:

“Сейчас я тебе покажу Швейцарию, Будапешт, грузина и пятизвездочную гостиницу!!! Никуда не поедешь!!!”

Это потом уже мне пришлось отправиться к ним домой, еще раз все рассказать и — теперь объяснить уже мужу, чтобы он успокоился.

Поведать обо всем, что мне пришлось услышать за время моей работы в “Сейв-Инвест”, я ни на страницах этой книги, ни даже на страницах нескольких таких книг, естественно, не смогу. Однако еще об одном из наиболее примечательных эпизодов в моей практике все-таки расскажу.

Добившись определенных успехов в новом деле, я приехал в родной Тбилиси. Первые несколько дней я наслаждался тихими домашними радостями — любовью моих родителей, бабушки, родственников, душевным теплом друзей, общением с соседями и т.д.

Честно говоря, я собирался просто отдохнуть. В мои планы не входило проведение индивидуальных бесед и, тем более, семинаров или презентаций по страховому бизнесу. Грузия тогда только-только приходила в себя от шока после гражданской войны. В этой, некогда веселой, жизнерадостной стране от прежней жизни не осталось и следа. Экономика была почти полностью разрушена, а внутрисполитические распри между тем продолжались. Люди были в глубочайшей депрессии.

Выжить без взаимовыручки, не поддерживая друг друга, было практически невозможно. Делились всем, чем могли. Буквально только-только начинали налаживаться транспорт, связь.

Еще раз повторю: я и не помышлял рассказывать кому-нибудь о своей работе. Как предлагать людям, большинство из которых вообще не работало, а те, у кого была хоть какая-то работа, получали зарплату, равнявшуюся, приблизительно, пяти американским долларам, — как предлагать им приобрести накопительные программы швейцарских, американских, австрийских или английских компаний сроком на 15 лет, с минимальным ежегодным взносом 500 долларов и выше?

Как-то я был на дне рождения сына моего друга. За прекрасным грузинским столом сидели человек двадцать — родственники, друзья, соседи. Некоторых из них я едва знал в лицо. Как всегда, застольем руководил тамада, который говорил прекрасные тосты.

Пили, пели многоголосие, танцевали, радовались. И тут один незнакомый человек, который сидел рядом со мной, спросил у меня:

— А чем вы занимаетесь?

Я взял и вкратце рассказал ему о моей работе — что, как и почему.

— А в Тбилиси вы не собираетесь представительство открывать, искать клиентов?

— Я очень хотел бы сделать это, но, мне кажется, у людей денег нет: в стране разруха, война только закончилась. Откуда у людей деньги? — отвечаю ему я. — Швейцарская страховка — вещь не дешевая, не меньше 500 долларов.

— Давид, — говорит он мне, — я вас не знаю, но, чувствую, что вы допускаете большую ошибку. Вы начали думать, что называется,

за весь советский народ. А дело в том, что настоящий родитель, который действительно любит своих детей и заботится об их будущем, всегда найдет пятьсот, тысячу долларов. Пахать будет, спать не будет, но заработает эти деньги, лишь бы своим детям обеспечить будущее. Вы в Тбилиси уже пять дней — и до сих пор никому еще ничего не рассказали. А сколько у нас людей, которые хотели бы услышать это от вас! Вы же решили за них и таким образом отняли у них возможность обеспечить себе будущее.

— Слушай, Давид, — перешел он вдруг на “ты”, — а может, на тебя повлияло то, что ты долго жил в Москве?

— Как повлияло? Что значит повлияло? — не понял я.

— Ну, ты своими взглядами... Ты как-то не по-грузински поступаешь, — начал он ходить вокруг да около.

— Что хочешь сказать, — возмутился я, — что я обрусел? — Да, Дато, ты обрусел. Обрусел в том смысле, что на вопрос, который ты себе задаешь, ты сам же и отвечаешь.

И он был прав. Я многое мог предложить людям, но из-за того, что неправильно понимал ситуацию, в которой они находились, я этого не сделал. Я поблагодарил своего собеседника за откровенность и быстренько исправил свою ошибку. Сегодня в Тбилиси находится одна из лучших моих структур.

Грузинский Голубков

Я провел более шестисот консультации и лекций, так или иначе посвященных сетевому маркетингу. И, по моим подсчетам, меня, как минимум, сто раз оскорбили и обвинили во всех грехах. О взглядах и вздохах, которые я чувствовал на себе и которые слышал во время своих выступлений, я уж не говорю. Дело было в июле 1994 года в Ленинграде. В прекрасном актовом зале Ленинградского отделения Российской Академии Наук собралось около ста человек. Они пришли на мой семинар, который состоял из двух частей. В первой я рассказывал о том, как создать собственный пенсионный фонд или фонд социального обеспечения. Во второй — о многоуровневом маркетинге как системе распространения товаров и услуг.

Собрались очень симпатичные люди совершенно разных профессий. Естественно, было много ученых. После того как меня представили, я сказал следующее:

— Добрый день, уважаемые дамы и господа, друзья и товарищи. Я очень рад видеть вас в этом прекрасном городе, который воспитал меня. Я благодарен ему за это и очень люблю его. Я работаю в швейцарской финансово-консультационной компании “Сейв-Инвест”, занимающейся подготовкой кадров и кадровой политикой в сфере распространения ценных бумаг мирового значения. Словом, речь сейчас пойдет о деньгах. Деньги — это...

Но сказать, чем являются деньги, я не успел. В третьем или четвертом ряду сидел очень симпатичный мужчина средних лет. Вскочив, он указал на меня пальцем и громко произнес:

— Ха-ха-ха! Грузинский Голубков!

В зале поднялся хохот. Я чуть-чуть растерялся. Но потом глубоко вдохнул, выдохнул и приказал себе: “Стоять”. Сдержаться было очень трудно, но другого выхода у меня не было. Я не мог позволить себе роскошь вступить в ненужную полемику. После перерыва я говорил о сути многоуровневого маркетинга. Подробно обо всем рассказав, я сделал присутствовавшим предложение: те, кто накопительную программу и данную систему умом поняли, сердцем приняли и захотели приобрести, могут еще и заработать деньги. После этого я начал рисовать схему движения товара от производителя к потребителю, наглядно демонстрировавшую, как, и за счет чего консультант нашей компании зарабатывает деньги.

Тут в зале опять вскакивает тот же мужчина (впоследствии оказалось, что он профессор экономики) и кричит:

— Мужики, вы что, обалдели! Своих жуликов не хватает, так нам еще и грузина из Швейцарии заслали!

Это было уже чересчур. Однако, так как я чувствовал, что в зале есть много позитивно настроенных людей, я решил все стерпеть. Единственное, что я сказал в ответ на эту реплику, было:

— Уважаемый, вы, наверняка, правы. С вашей точки зрения. Каждый судит в меру своей информированности!

Но спокойствие и выдержка, с которыми я произнес эти слова, стоили мне в буквальном смысле слова полжизни.

И это далеко не единственный случай такого рода. Бывали еще более забавные казусы.

Литовский синдром

Как-то на Кипре, на одном из семинаров своей фирмы, я познакомился с группой литовцев. Естественно, говорили о многом. В том числе, о том, как мужчины угнетают женщин, как русские угнетают литовцев (и мужчин, и женщин).

Хоть я и далек от политики, но все-таки поддерживал любой разговор и тем самым старался сблизиться с новыми знакомыми. Разговор о женщинах и с женщинами я тоже поддерживал. Иногда, конечно, уставал — от политики, естественно. Но при этом прекрасно понимал, что политика есть знамение времени: люди хотят быть хозяевами на своей земле. Это можно и нужно было только приветствовать. Для них же я был грузином, который тоже борется за освобождение своей родины. В одном только мы не сходились: они искали источник своих проблем в других, а же — в себе. А если шире, то — в нас. Я терпеть не могу, когда говорят: “Вот, евреи, они такие-

сякие...”.

Или: “Вот, грузины...”. Или: “А русские — это, я вам скажу...” Мы такие, какие мы есть. Да, мы должны любить свою землю, свою родину так же, как любим наших родителей, наши семьи, наших детей. Но это совершенно не значит, что если что-то в семье не ладится, надо обязательно искать виноватого “снаружи”, вне семьи.

Я вернулся с Кипра домой. И вдруг, однажды, в два часа ночи, звонит мне мой новый друг Каститис.

— Гамарджоба, батона Давид! — произносит он приветствие с таким воодушевлением и темпераментом, что я сразу же просыпаюсь, после чего приглашает меня в Литву для проведения семинаров-презентаций. Спросонья я автоматически соглашаюсь, мы обговариваем время, и спустя несколько дней я уже сижу в поезде “Москва-Каунас”.

В Каунасе я провел несколько семинаров. Один из них превзошел все мои ожидания.

В прекрасном зале собрались люди разных профессий и возрастов. Я чувствовал, что литовцев, мягко говоря, чуть-чуть смущает, что швейцарскую компанию представляет в Литве грузин, да к тому же еще российского разлива. Поэтому, после того, как Каститис меня представил, я произнес:

— Лабас вакарас! Гербеми пони и ноняс!

В зале сразу потеплело. Мое приветствие на литовском в какой-то степени сняло напряжение.

За несколько минут я представился — кто я, что я — и начал рассказывать о философии накопительного страхования. Потом плавно перешел к тому, что происходит в этой области в мире, в Европе и...

Чем больше я рассказывал, тем меньше они меня слушали. В какой-то момент я почувствовал, что контакт потерян напрочь. Поставив речевой аппарат на автомат, я начал думать, что же предпринять в данной ситуации. Нужно было срочно менять тему. Но как? Готового рецепта не было, и я просто сделал паузу. А потом задал аудитории вопрос, которого явно никто не ожидал:

— Скажите, пожалуйста, почему в Литве дети дошкольного возраста вообще не говорят по-русски?

Надо было видеть, как сначала у людей засверкали глаза, потом изменились лица, затем в ход пошли жесты. Ответа на свой вопрос я не получил и решил открыть карты:

— Мои дорогие, уважаемые освобожденные литовцы. Прекрасно понимаю: что бы я вам сейчас ни говорил о страховом бизнесе, о его философии, культуре, о том, что он необходим для человека, — все равно у меня, похоже, ничего не выйдет. Это факт. Потому я задал Вам вопрос о детях. Задал, потому что, во-первых, я их безумно люблю, и, во-вторых, мне интересно, на что ориентируется Литва.

Каково ее будущее?

Аудитория сразу вздохнула и ожила. Заговорить первым решился симпатичный, солидный, похожий на ученого, мужчина:

— Дело в том, что вы совершенно правильно сказали: наши дети практически не знают русского языка. Попробую Вам объяснить причину. Во-первых, русский язык — язык наших оккупантов. Во-вторых, мы ориентируемся на Запад, на такие государства, как Германия, Англия, Скандинавские страны. И поэтому...

— И поэтому нам не нужен ваш русский язык! — выкрикнула со своего места одна очень обаятельная дама. — Кому-кому, а вам, грузину, по-моему, должно быть известно, что сделали русские со всеми нами.

— То ли я кремлевский агент, то ли я идиот, то ли... Здесь есть очень много вариантов этого “то ли”, — прервал я этого трибуна. — Но не буду вести с вами политический диспут. Думайте, как хотите. Время политических дебатов прошло. На мой взгляд, наступило время, когда мы должны при помощи здравого смысла оперировать экономическими категориями. В связи с этим, снова спрашиваю вас: какой язык вам и тем более вашим детям наиболее выгодно знать?

— Любой, но только не русский! — донесся бас с галерки.

Я в очередной раз сделал очень длинную паузу и спросил:

— Скажите, пожалуйста, из какой страны вы импортируете сырье?

— Конечно, из России, — снова подключился к диалогу похожий на ученого мужчина.

Здесь аудитория, наверное, почувствовала, что этот ответ противоречит логике. Естественно, я четко зафиксировал это для себя и продолжил:

— Тогда ответьте мне, пожалуйста, на такой вопрос: какая страна является основным и наиболее выгодным рынком сбыта?

— Россия.

— Прекрасно! Таким образом, не с эмоциональной, а рациональной точки зрения наиболее выгодным, повторяю — выгодным с экономической стороны, партнером является Россия. А теперь подумайте: через какое-то время ваши дети захотят иметь дело в России. Русские вряд ли будут специально, ради экономических, контактов, учить литовский. Значит, с ними надо будет общаться на английском или немецком языках. Следовательно, вы из-за ваших эмоций и, как я это называю, “реваншистской логики”, как минимум, не будете приобретать, а, как максимум, — много терять. Думаю, вы согласитесь, что немцы, австрийцы и американцы не глупее вас и от любви к России не умирают. И, тем не менее, они учат русский язык, изучают русскую культуру и, более того, вкладывают огромные деньги для того, чтобы выйти на российский рынок. Уж кто-кто, а немцы, я думаю, больше других имеют “право” быть “обиженными” на русских.

Тут я взял маркер, подошел к доске и в течение буквально нескольких минут “говорил цифрами” и только ими. Во мне проснулася моя первая профессия — профессия макроэкономиста и управленца.

Закончив свои математические выкладки, я глубоко вздохнул, сделал паузу, повернулся и посмотрел на аудиторию — зал наполовину опустел. Но через мгновение раздались аплодисменты. Признаться честно, до сих пор точно не могу сказать, предназначались ли они мне как консультанту по страхованию, профессионалу по сетевому маркетингу и специалисту по макроэкономике или просто как гостю, который убедительно говорил. Хочется думать, что и тому, и другому...

“Фурор грузина, который в Литве пропагандировал русский язык”, — так говорили потом об этом семинаре.

Я же скажу так: злость и обида на прошлое не могут стать хорошим строительным материалом для будущего. Уверен, очень скоро все станет на свои места, и каждый будет иметь то, что он хочет. Но возможно это лишь в режиме созидания, а не в режиме разрушения.

Будьте счастливы, дорогие литовцы и, естественно, в первую очередь, литовки. Так как очень люблю Вас, хочу себе пожелать, чтобы я скоро ездил в Литву без визы.

Сионистский заговор

...Самолет летел из Вены в Москву. Я возвращался домой из очередной деловой поездки, настроение у меня было хорошее, и я разговорился с соседом. Это был настоящий сибиряк, высокий, представительный, от него так и веяло респектабельностью. Выправка у него была военная; как потом выяснилось, он был полковником в отставке.

Мы непринужденно беседовали, и вскоре он заказал бутылку вина. Тост за тостом — и она оказалась пустой. Попросили еще одну. Тут я решил рассказать ему, чем я занимаюсь; тем более, что о своей работе он мне уже рассказал: он был директором совместного предприятия, которое поставляло древесину в Австрию, Италию и Турцию.

Я достал ручку, бумагу и стал объяснять. За 15 минут все рассказал. Он выслушал молча, потом засыпал меня вопросами, и допить вторую бутылку нам было не суждено.

— Неужели ты не понимаешь, — сказал он мне с непробиваемо серьезным выражением лица, — ведь все это — жульничество, афера. Это чистой воды отмывание денег из России на Запад. Все это жидомасонские дела. Это все они придумали, чтобы выпить из России всю кровь. Тебе нужно поскорее оттуда бежать. Ты ведь грузин, что тебе там делать?! Ты же знаешь, как я уважаю грузин. Что тебе делать вместе с жидами?

Я взял второй лист бумаги и еще раз все ему объяснил. Подробнейшим образом расписал механизм страхового бизнеса и тех программ, которые я предлагаю своим клиентам. Это — с одной стороны. А с другой, объяснил ему, что такое сетевой маркетинг: за счет чего я зарабатываю деньги, как строю свою систему и как она работает... Тут он понял, что возразить ему нечего. С экономической, организационной и управленческой точек зрения система безупречна, ему пришлось это признать.

— У каждого человека, где бы он ни жил, есть возможность в течение определенного времени накапливать свои деньги в стабильной валюте, в стабильной стране и при помощи стабильной компании. Если с ним, не дай Бог, что-нибудь случится в течение страхового времени, компания возьмет на себя ответственность за будущее его наследников, — говорил я.

— Согласен, но почему все это нельзя делать дома, в России? - возразил он. — Почему нужно вывозить деньги в Швейцарию?! Вы разоряете нашу страну!

— А что же делать людям? — поинтересовался я. — Ведь для того, чтобы россиянин мог накопить деньги дома, нужны, как минимум, три условия: стабильная страна, стабильная валюта, стабильная страховая компания. Ничего этого пока у нас нет. Так что же делать человеку, который хочет обеспечить себе в старости приличное житье-бытье? Может, надеяться на помощь государства? Уверяю вас, как только наша экономика стабилизируется, люди сами станут обращаться в отечественные страховые компании. Но пока... Кстати, ты говоришь, что мы разоряем страну. А может, наоборот, может это вы ее разоряете, вывозя сибирский пес в Австрию, в Турцию и в Италию?..

Осторожно, коммунисты!

В другой раз я ехал в поезде “Москва-Ленинград”. Купе было полупустым, пассажиров в нем было двое. Я и очень симпатичный пожилой еврей. Мы скоро разговорились и понравились друг другу. Как водится в таких случаях, он рассказывал о себе, я — о себе. Естественно, некоторое время спустя он спросил, чем я сейчас занимаюсь. Тут я ему медленно, не спеша, по порядку, по-еврейски дотошно все рассказал.

Слушал он очень внимательно, не перебивал и с лишними вопросами не лез. В конце моей речи я сделал ему предложение:

— Ефим Самуилович, я думаю, ваш огромный жизненный опыт и ваш авторитет, помноженные на мои знания в области страхового бизнеса и сетевого маркетинга, могут дать прекрасный результат.

Его реакция превзошла все мои ожидания. Он очень долго думал. Лицо у него было при этом совершенно непроницаемое. Потом он

вдруг резко встал, проверил, закрыта ли дверь нашего купе, и под мерный стук колес назидательным шепотом любящего отца произнес:

— Давид, мой дорогой, ты что? Куда ты вляпался? Ты же грамотный парень, получил прекрасное образование. Зачем тебе эти политэкономические игры? Ты что, не догадываешься, кто придумывает все эти штучки? — Он говорил так серьезно и при этом был так похож на разведчика, который выходит на связь, и опасается слежки, что я тоже вошел в роль и почувствовал себя агентом. — Это же все — штучки КГБ Многим ТАМ перестройка не нравится, и ОНИ хотят, таким образом, с помощью этого твоего сетевого маркетинга, перевести все наши еврейские, честным трудом заработанные деньги в Швейцарию и начать новую русскую революцию.

Сказав это, он вздохнул. Вздохнул и я. Я ожидал всего, чего угодно, но такого... Мне захотелось обнять его и зарыдать. Как поется в одном романсе, “тебя обнять и плакать над тобой”.

Слишком честно

Приехав наутро в Ленинград, Ефим Самуилович, выходя из вагона, быстренько от меня отдалился и растворился в толпе. А я, проходя по городу-колыбели трех революций, на самом деле ощутил себя одним из лидеров современного революционного подполья.

Я очень люблю ходить по Невскому проспекту пешком. Так и в этот раз поезд пришел утром, часов в девять, и я шел с вокзала. Я шел и думал о моем попутчике. И вдруг, проходя мимо Гостиного двора, я услышал, как меня кто-то окликнул:

— Дато! Дато! — рядом со мной остановился шикарный черный “Ягуар”.

Из него в буквальном смысле слова выпрыгнул невысокий мужчина лет пятидесяти и бросился меня обнимать и целовать. Признаюсь честно, я его сразу не узнал. И после первых проявлений бурного восторга он это заметил:

— Ты что, меня не узнаешь?

И тут я вспомнил. Это был Гога, мой ленинградский знакомый еще со студенческих времен. С нами он не учился, но мы все его прекрасно знали. Он был “кидалой”: “кидал” тех, кто покупал и продавал бонны и чеки для валютных магазинов. Денег у него всегда было предостаточно, и частенько бывало, что когда мы приходили в ресторан, он одаривал нас то десяткой, то “полтинником”. Он был для нас своим человеком, на него всегда можно было положиться.

Тут мы с ним разговорились. Оказалось, сейчас он занимается приблизительно тем же, что и прежде, только в более крупных масштабах. Теперь он “кидал” банки и различные коммерческие структуры. Он пригласил меня в ресторан.

Там мы сели в отдельном кабинете. Стол был просто великолепен.

То ли это был его ресторан, то ли Гога был в нем очень уважаемым клиентом — этого я так и не понял. Слово за слово, я стал рассказывать ему, где я сейчас работаю. Он очень заинтересовался. Мы пересели за другой стол, я взял чистый лист бумаги и принялся ему рассказывать. Рассказывал минут сорок. Он слушал чрезвычайно внимательно, не перебивал. Когда я закончил свой рассказ и замолчал, он минут десять сидел, не шевелясь и ничего не говоря. Потом, наконец, посмотрел на меня задумчиво и сказал:

— Прекрасно, просто фантастика, гениально! Но я не буду этим заниматься.

— Почему? — удивился я. Тем более что я не делал ему никакого делового предложения, просто рассказывал о том, что такое моя работа.

— Это работа. Я же — аферист. Все это для меня слишком честно, — ответил он.

«Сионистский заговор», или «Осторожно, коммунисты»

*Уродство, замечаемое в других, есть суть
отражения собственной натуры.*

(Хаббард)

(анализ стереотипных представлений о сетевом маркетинге)

В первой главе — то, что говорят на улице. Во второй — то, что пишут в газетах. В третьей — то, что мне говорили, и что я собственными ушами слышал о сетевом маркетинге. Словом, первая часть моей книги почти закончилась, а я сам еще и двух слов не сказал. Все, хватит, моим оппонентам дано достаточно места и времени, чтобы высказаться. С этой главы начинаю говорить я.

Главы “Что говорят”, “Что пишут” и “Грузинский Голубков” практически целиком состоят из мнений “несетевиков” о сетевом бизнесе, и мнения эти в основной массе суть лишь эмоции, а не аргументы. Так позвольте и мне, уважаемый читатель, поделиться эмоциями. Моими эмоциями, что возникали у меня, когда меня незаслуженно оскорбляли и унижали. Завершающая первую часть глава сплошь состоит из моих эмоций.

И если в Вас, дорогой читатель, эмоции моих оппонентов задевали какую-то струнку; если Вы понимающе и со знанием дела ухмылялись, прочитав: “Сетевой маркетинг — это те дурики, которые все время улыбаются и спрашивают: “Можно с вами поговорить? Можно задать вам вопрос?”; если Вы с презрением читали слова тех людей, что защищали или хотя бы не осуждали сетевиков; если... Одним словом, позвольте и мне представить Вам мои эмоциональные аргументы.

Честно говоря, мне представляется крайне сомнительным, чтобы у нормального человека, который прочел первые три главы, сложилось о “сетевом” маркетинге позитивное представление. “Очередные аферисты”, — я на 90% уверен, что он подумает именно так. Не зря знаменитая русская поговорка гласит: “Дыма без огня не бывает”. Если большинство говорит, что сетевой маркетинг — это сборище мошенников, значит, кого-то “сетевики” действительно обманули; если народ так считает, значит, они действительно оставили кого-то “на бобах”. А если оставили, значит, простому человеку лучше с ними не связываться и держаться от них подальше.

Да, в поговорках действительно есть много мудрости. Но нельзя же жить всю жизнь чужой мудростью, пусть даже и народной!

Что значит “дыма без огня не бывает”?

А Вы задумывались над тем, откуда берется тот дым, глядя на который, Вы решаете, что раз дымит, то, следовательно, и горит?

Не хочу никого обвинять, обсуждать и, тем более, осуждать. Но знаете ли Вы, что сейчас практически любую положительную информацию о чем бы то ни было в любой газете и в любом журнале рассматривают как рекламную? И за нее, как за рекламу, надо платить. Вдумайтесь! За то, что человек хороший, за то, чтобы люди узнали, что он хороший, ему надо платить деньги. И немалые. А вот о плохом человеке напишут с удовольствием. Ему за это платить ничего не придется. Наоборот — заплатят тому, кто о нем писал, журналисту. За негативную информацию платить не нужно, а за позитивную — вынь да положь.

Но ведь это ненормально, это нонсенс! Нонсенс, который стал общим правилом, — писать только о плохом, а на все хорошее смотреть с подозрением и недоверием:

— Чё это вдруг его хвалят? Подозрительно. Если хвалят, значит, он еще больший мерзавец, чем все прочие: хватило денег заплатить за то, чтобы его похвалили.

Так надо ли удивляться, что со страниц газет, с экрана телевизора потоком изливаются на наши с вами головы отрицательные эмоции?

Мне очень обидно, когда людей пугают. Испугать человека и внушить ему “неверие” — это еще не значит уберечь его от чего бы то ни было. Если они знают, что делать, пускай предлагают готовые рецепты, о не пишут всякие страсти. Вчитайтесь в советы, которые дают читателю “Московские новости”: “Стоит насторожиться...”, “Крайне опасная ловушка...”, “Не общайтесь...”.

Если бы каждый из тех журналистов, чьи статьи я привел во второй главе, честно сказал, почему он написал свою статью...

Но слишком многим людям очень не нравится вопрос “почему?”. Почему не нравится? Потому что этот вопрос оголяет человека. Слабый человек обычно на него не отвечает, поскольку для этого он должен признаться в истинных мотивах своих поступков.

Кто-то хотел заработать деньги. Я не против — пускай зарабатывает. Но почему я должен читать то, что он делает ради своего шкурного интереса? Вы, уважаемый читатель, прочли статьи из “Вечернего Челябинска”. Теперь сами подумайте, можно ли им верить.

Журнал “Компания”. Сомы по себе статья вроде бы нейтральная, и в конце ее Марко Хьюза вроде бы даже и хвалят. Но это лишь на первый взгляд. Обратите внимание на манеру подачи материала. Сподвижники Хьюза уподобляются христианским апостолам, ученикам Христа, а Хьюз — самому Христу, хотя прямо об этом не говорится. Как Вы думаете, не кощунственно ли подобное сопоставление? Получается, что статья вроде бы нейтральна, но форма, в которую автор облек свои мысли, просто кричит: “Не верь тому, что здесь написано, все равно этот Хьюз — жулик!”. И

получается, что эта публикация, как и все остальные, несет в себе убийственный заряд отрицательных эмоций, который тем сильнее воздействует на читателя, что он завуалирован, скрыт.

Что же касается статьи об “МММ”, то, как Вы считаете, можно ли осуждать Мавроди, когда совсем недавно государство сделало то же самое, только в еще большем масштабе? Кого сегодня нужно “сажать”? Мавроди? Выходит, что не Мавроди, а всех. Ведь людей тотально ограбили.

Мавроди, как и государство, делал ставку на психологию человека который надеется, что, вложив десять тысяч, получит миллион. Он сыграл на том, что люди хотели, ничего не делая, получать деньги и вкладывали — в телемаркеты, ммм, хопры и т.д. Основатель “МММ” и его последователи очень умело использовали образы русских народных сказок: “скатерть-самобранка”, “золотая рыбка”, “по щучьему веленью, по моему хотенью”. Тут спохватились чиновники, государственные бизнесмены: почему те зарабатывают, а мы нет? Давайте и мы будем зарабатывать. И в ход пошли ГКО. Но все это были игры. А в играх кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает.

Однако при этом почему-то забыли об обратной стороне медали, о другой русской пословице: “Без труда не выловишь и рыбку из пруда”.

“Это афера — помните, как мы в свое время письма писали”

Объясните, пожалуйста, как можно реагировать на такой ответ? Как Вы думаете, что могут иметь между собой общего сетевой маркетинг и “письма писали”? Хорошо, что я понял, о чем здесь идет речь. Если Вы не помните, я Вам напомним.

На заре перестройки к нам в Советский Союз с Запада импортировали разные игры, разные схемы, в основе которых лежала идея зарабатывания денег в геометрической прогрессии. Сосед соседу, друг Другу, родственник родственнику задавали вопрос: “Хочешь денег заработать?”. Какой же сумасшедший этого не хочет? И посему большинство отвечало: “Хочу”. Тогда им предлагали следующее: по таким-то адресам или по таким-то счетам послать пять писем и перечислить по десять рублей. При этом объяснялось: когда каждый получивший твое письмо найдет таким же образом еще по пять желающих поиграть, к тебе придут твои пятьдесят рублей плюс еще двести пятьдесят. И так далее, в геометрической прогрессии.

Но скажите мне, что общего между маркетингом товара и игрой в письмо?

Маркетинг — это работа, а игра — это игра. Проведя маркетинговую работу, человек зарабатывает или не зарабатывает. А в игре человек или выигрывает, или проигрывает.

А между товаром и письмом есть разница?

Товар — вполне конкретная вещь, которой человек пользуется. Она может быть плохой или хорошей, очень плохой или очень хорошей. Но человек может ею пользоваться, ее можно подарить другому человеку, поменять на другой товар или, в крайнем случае, оставить себе на память.

А “письмо”?

Оно также может быть плохим или хорошим. Очень плохим или очень хорошим. Но Вы не можете им пользоваться, не можете подарить его другому человеку, поменять на другое письмо. Остается одно — оставить его себе на память. Ведь единственное, что с ним можно сделать, это сохранить в качестве вещественного воспоминания. Естественное, если письмо принесло вам хорошие вести.

Думаю, теперь каждому понятно, что разница между работой с применением сетевого маркетинга и написанием писем заключается в товаре, который в первом случае есть, а во втором — нет.

“Это чистой воды пирамида”

Так ответил мне 30-летний рабочий, бывший, как он себя назвал, “сетевик”

К сожалению, сегодня даже многие выдающиеся экономисты, юристы и министры употребляют слово “пирамида” в не свойственном ему негативном значении. Например, “пирамида ГКО”. Но ведь это не пирамида, а перевернутая пирамида.

Когда человек говорит: “Это чистой воды пирамида”, — считайте, что он говорит: “Это чистая вода”. Пирамида — это хорошо. Плохо, когда пирамида перевернута. “Грязная вода” — это перевернутая пирамида. Не надо, чтобы слово “пирамида” ассоциировалось со словом “афера”. Называйте аферу — аферой, а пирамиду оставьте в покое.

Если моя книга даст возможность хотя бы части населения — министрам, домохозяйкам, словом — всем, очистить слово “пирамида” от того негативного значения, которое к нему прилипло, моей радости не будет предела.

Но подробнее о перевернутых пирамидах читайте в следующей части. “Знаю я все эти страховки. Я серьезный человек и всякими аферами не занимаюсь. Что я, дурак, что ли? Вы думаете, мне деньги некуда деть? Мне это не надо, страховка ваша мне не нужна и “гербалайф” тоже. И вообще на все эти глупости у меня нет времени”.

Да-а, Вы меня разочаровали! Я-то думал, что Вы умный человек, а Вы, оказывается, серьезный человек: ведь только очень серьезный человек может обозвать аферой то, в чем он, мягко говоря, не разбирается. Это уже слишком, уважаемый! Что же это получается? Вам предлагают застраховаться, а Вы вместо того, чтобы внимательно

выслушать и понять, о чем идет речь, осуждаете человека, который, можно сказать, доставил Вам на дом информацию! Насколько грамотно он это сделал — другой вопрос. Поверьте мне, уж я-то знаю, что уровень подготовки консультантов по страховому бизнесу оставляет желать лучшего. И тем более — уровень консультантов компаний, применяющих сетевой маркетинг.

И все равно, скажите, пожалуйста, какое право имеет Вы, б/у советский человек... Хотя, извините, Вы, наверное, уже успели стать господином. Так вот, какое Вы имеете право человека, который Вас обслуживает, называть аферистом, даже не выслушав? Вместо того чтобы вникнуть и, если, товар или услуга Вам не нужны, отказаться, Вы оскорбляете. Понятно, что Вы эдакий супер-пупер и у Вас все есть. Все, кроме элементарного уважения к труду другого человека.

Ради Бога, скажите, пожалуйста, разве Вас кто-нибудь заставляет покупать что-нибудь насильно? Ведь я Вам даже и не собирался что-либо предлагать.

Представьте, что Вы зашли в магазин, где на прилавках находятся десятки наименований товаров. Если Вам ничто из этого изобилия не понравилось или понравилось, но у вас нет денег, разве Вы начнете кричать, что все продавцы, все работники магазина аферисты. Хотя могу предположить: ласковым словом “торгаши” Вы бы их наверняка обозвали. Или, в крайнем случае, подумали бы тик про себя, ничего не произнося вслух.

К тому же я не совсем понимаю, в чем и в ком Вы сомневаетесь, когда думаете, считать себя дураком или нет? В том, что у Вас есть деньги, и что Вы знаете, куда их деть, я не сомневаюсь. Но вот в том, что касается страховки — позвольте не согласиться с тем, что Вам, серьезному человеку, она не нужна. Спорить не стану. Меня в детстве учили: кто спорит, тот ничего не стоит. Приведу лишь такой профессиональный пример.

Любой мало-мальски грамотный хозяин конкретного товара в том случае, если товар этот представляет для него ценность, должен его застраховать на ту сумму, в какую он сам его оценивает, в надежной валюте, в надежной стране и в надежной компании. Таким образом, риск потери, утраты или пропажи он перекладывает на компанию, которая профессионально занимается страховой деятельностью. Я не знаю ни одного нормального человека, повторяю — нормального (это мое профессиональное и человеческое мнение), который любил бы неоправданно рисковать.

Так. Теперь о том, что касается слов “времени нет”. Уважаемый бывший товарищ, ныне господин: время, которое выделяет каждому из нас Господь Бог, это самое большое богатство в жизни. Деньги можно заработать. Денег можно заработать много. А можно не заработать или даже все потерять. А потом — опять заработать, финансовые потери легко возместить. Но вот если Вы разбазарили

свое время, Вам его никто, никогда и ни за какие деньги не вернет. А Вы свое время разбазарили - сами же сказали, что у Вас его нет. Нет для действительно важного дела. Как можно назвать человека, который безрассудно тратит время и экономит деньги на жизненно важных вещах?

Эх, товарищ, товарищ... Да, именно товарищ, хотя, по большому счету, тамбовский волк Вам товарищ. Если бы мы жили в правовом государстве, на Вас вполне можно было бы подавать в суд за оскорбление чести и достоинства трудового человека. Хотя сам я этого никогда не делал, и делать не собираюсь. Единственное, что хочу чисто по-человечески Вам еще сказать, это: “Не судите, да не судимы будете”.

“Гербалайф” или что-то вроде того”

— Кто “гербалайф”, я “гербалайф”? — воскликнул бы гениальный Фрунзик Мкртчян (см. фильм “Мимино”), если бы был “сетевым маркетингом”.

Ответ моего знакомого художника напомнил мне случай из моей жизни. Параллель здесь, на мой взгляд, очевидна.

Одному моему другу очень понравилась Лена, девушка из моего института. Но он долгое время не мог с ней познакомиться. Потом как-то узнал телефон. Позвонил. Пригласил ее в кино... Потом в кафе мы с друзьями отмечали окончание сессии. Говорили красивые тосты, танцевали, пели. И в то время как наш сборный грузинский хор пел очередную многоголосную песню, очаровательная Лена вдруг, нежно стукнув по столу кулаком, закричала:

— Сволочи вы все! Знаю я вас, грузин! Ваша столица Душанбе, пьете вы сулгуни, потом — баткани, потом —..., а потом — дети без отца растут!

После этих слов веселое застолье чуть было не превратилось в фундаментальную и очень серьезную дискуссию о Лене и о жизни в целом. Но всех нас выручил тамада, мой друг Сосо Хоребов. Он спас положение, произнес прекрасный тост о будущем и о детях.

Вы, уважаемый читатель, наверное, догадались, что имела в виду Лена. Но ведь прекрасный город Душанбе находится, к сожалению, не в Грузии: это столица Туркмении. Тем более выпадает из выстроенной Леной “логической” цепочки конкретный человек - мой товарищ Гога, которого она “обозвала” грузином и который никогда не предлагал ей никаких загадочных напитков под названием “сулгуни” и “баткани”. Не предлагал, потому что, во-первых, таких напитков просто не существует (сулгуни — сорт сыра, а баткани — молодой барашек), а, во-вторых, что самое интересное в этой истории, Гога был армянином.

Будучи новым в жизни Лены человеком, Гога никак не мог понять, какое отношение имеет он к тому негативному мнению, что

сложилось у нее о грузинах. Ведь он ее просто очень полюбил.

“Сионистский заговор”

Я не знаю, как Вы реагировали на эти слова бывшего военного, о ныне предпринимателя, моего попутчика-сибиряка, когда прочли их в предыдущей главе, но мне они напоминают старый анекдот, в котором один человек спрашивает у другого: “Извините, который час?”. А тот ему отвечает: “Сам дурак!”.

Я слышал и более хлесткие выражения в свой адрес. Например: базарник, черномазый, лицо кавказской национальности (последнее изобретение идеологов демократической России) и т.д. Все эти слова имели ко мне такое же отношение, как “сионистский заговор” к сетевому маркетингу. Хотя, если разобраться, то слово “базарник”, по существу, синоним слова “рыночник”, которое сегодня является чуть ли не комплиментом.

А лицо кавказской национальности, это еще откуда? Хотел бы я посмотреть в глаза человеку, который придумал это гениальное словосочетание — то ли у него работа такая, то ли ему много заплатили. Интересно, могло бы прийти в голову ему же словосочетание “лицо славянской национальности”. Наверное, могло, если бы перед ним поставили такую задачу.

“Осторожно, коммунисты”

Эх, уважаемый Ефим Самуилович, я-то знаю причины, заставившие Вас так сказать. Для Вас слово “коммунист” — это синоним к слову “русский”. Но ведь в действительности коммунист — это член партии, в которой в свое время состояли Троцкий и Каменев, Зиновьев и Свердлов, Сталин и Орджоникидзе, Микоян и Роза Люксембург, которые были русскими не больше, чем Вы и я.

“Слишком честно”

Я никак не мог понять, почему человек, “работа” которого заключалась в том, чтобы “кидать” людей и изобретать разного рода аферы, увидел в моей работе систему продажи, экономическую модель, которая дает возможность честным путем заработать деньги. В то время как десятки моих знакомых: бизнесменов, экономистов, профессоров — называли ее “так называемой финансовой пирамидой”, подразумевая под этим аферу!

Пойди теперь разберись, кто есть кто!

Уважаемый читатель, не кажется ли Вам немного странным то, что большинство, считающее себя честными людьми, думает, что “сетевой” маркетинг — это нечестный бизнес. И только один из десяти,

тот, кто на самом деле жулик и не скрывает этого, тот, кто знает, что такое нечестный бизнес, не с чужих слов, именно он, этот мошенник, не хочет заниматься сетевым маркетингом, потому что думает, что это слишком честный бизнес. Где же тут логика? Выходит, то, что честные считают нечестным, нечестный считает честным. Парадокс, но факт.

Я не стану возражать

Если Вы скажете мне, что “гербалайфшики” Вас обманули, я не стану возражать. И если Вы скажете мне, что Вас обманули “цептеровцы”, тоже ничего не скажу. Я промолчу, даже если Вы скажете мне, что Вас обманули сотрудники фирмы “Сейв-инвест”.

Все они действительно вполне могли Вас обмануть, обмахорить или обьегорить.

Но скажите мне, Вас обсчитывают в магазине? Обвешивают? Подсовывают, выдавая за свежие, черствые батоны? Но Вы же после этого не утверждаете, что розничная торговля и магазины в целом — гнилая и никуда не горная система, что это сборище жуликов и мошенников?

Нет, Вы в гневе обрушиваетесь на вполне конкретных людей, тех людей, которые Вас обвесили, обсчитали и чего-то недодали. Вы требуете призвать их к ответу и выясняете отношения именно с ними.

Так почему же ничего подобного не происходит с сетевым маркетингом? Ведь это точно такая же система, как и розничная торговля. Пусть ей всего 60 лет. Но если подходить с позиций макроэкономики, то, как торговля через магазины, так и торговля через сеть дистрибьюторов — всего лишь две разновидности ТОРГОВЛИ.

Знаете, почему сетевой маркетинг принимают в штыки?

Я объясняю это следующим образом.

Когда малыш кричит? Он кричит, когда ему больно, страшно, когда ему чего-то не хватает, а тот, кто осуждает, отвергает, остервенело кусает и рвет в клочья своих оппонентов, не потому ли делает это, что ему страшно, что ему больно, что ему чего-то не хватает?

Сегодня многие напуганы, пусть даже не отдадут себе в этом отчета, думая, что сильны и ничего не боятся. Но ведь это не так. Они врут самим себе. Не хотят признаться в том, что боятся всего, в каждом новом явлении видят опасность, а в каждом новом человеке — врага, который может их обмануть, ограбить или даже убить.

Как такие люди отнесутся к сетевому маркетингу? Естественно, они воспримут эту систему как очередное зло.

Не думайте, что я пишу о каких-то абстрактных людях, которые не имеют к нам никакого отношения. Напротив, я пишу о нас. Журналисты — такие же люди, которые всего боятся. Отсюда вал негативных эмоций, который ежедневно накрывает нас с головой.

Теперь, уважаемый читатель, предлагаю Вам выйти из нашей интеллектуальной комнаты смеха.

Перед Вашими глазами в зеркалах, которые висели по стенам, прошла целая вереница невообразимых уродцев. Уродцев, которые в действительности не существуют: в реальном мире их нет, потому что они — всего лишь игра света в искривленном стекле.

Так забудьте о них. Забудьте о слухах, об этих искаженных отражениях фактах. Давайте теперь посмотрим в глаза реальности и увидим сами факты, а не их отражение в кривом зеркале.
