

NETWORK MARKETING - ЧТО ВЫБРАТЬ?

*Родителям, которые научили меня,
что значит независимость*

Janusz Szajna

**NETWORK MARKETING -
CO VYBRAC?**

Януш Шайна

**NETWORK MARKETING -
ЧТО ВЫБРАТЬ?**

ОБ АВТОРЕ

Януш Шайна родился в 1949 году в Польше. В 1973 г. Закончил Вроцлавский университет. Его первая встреча с network marketing произошла в 1987 г. в Германии. Скептицизм с одной стороны, а жизнь исследователя с другой, дали толчок к изучению этой темы в Канаде, где вместе с семьей проживает с 1990 года.

Собрал много литературы, прочитал много журналов, брал участие во многих семинарах и курсах. Результатом обучения были статьи в прессе, которые давали читателям основы знаний, помогая строить сети польского MLM. Спрос на знания в этой области стал импульсом к написанию книги Network marketing - Рецепт на жизнь, которая уже в течении месяца стала бестселлером на польском рынке, а на сегодняшний день переведена на восемь языков, стала также стимулом к написанию следующих книжек. Другой в очереди была Network marketing - Если не это, то, что же?, а следующей Network marketing - Что выбрать?

Януш Шайна выявился не только совершенным специалистом в освещенной им области, а также прекрасным наблюдателем ежедневных человеческих потребностей, проблем и стремлений. Автор чудесно характеризует классический способ мышления и Действий, который тормозит динамичное, творческое участие в грядущих переменах. В своих высказываниях он ссылается на специалистов, которые публикуются в независимых изданиях. Книжки Януша Шайны показывают очень серьезный подход автора к теме, глубокие знания и профессиональное мастерство.

Все апостолы, все реформаторы, все изобретатели должны иметь внутреннюю силу, которая позволяет им быть новаторами. Несмотря на сопротивление окружения, а также характерной их чертой есть умение прилагать усилия большие, чем посредственные.

Юзеф Пилсудский

ПРОЛОГ

С жителем одного городка случился серьезный несчастный случай. Помяло его хорошо, а ноги так сильно, что пришлось научиться ходить на костылях. Хотя наука не шла хорошо, все же он довел до высокого уровня искусство хождения с помощью этих приспособлений. Через некоторое время он стал таким умелым, что двигался значительно быстрее, чем другие обыватели на ногах. Прекрасно бегал, скакал и танцевал. Дети жителя, смотря на отца и видя общее одобрение, быстро тоже научились этому искусству. Вслед за ними и другие жители городка начали ходить на костылях и вскоре хождение на костылях стало там чем-то нормальным. Проходили дни и годы, и в конце четвертого или пятого поколения не было в городке никого, кто умел бы передвигаться без костылей. Наука их применения стала частью учебной программы в школах. Налаживается массовое производство костылей. Появляются ремонтные мастерские. В местных проектных организациях и лабораториях начаты работы по конструированию электронных костылей с компьютерным управлением.

Как-то раз перед городским советом остановился молодой человек, который хотел узнать, почему все жители ходят на костылях, а не на собственных ногах, которыми их Господь наградил. Совет не мог сдерживать смеха, слушая сопляка. После совещания ему предложили чтобы проучить - пусть покажет и докажет, что хождение на собственных ногах возможно. Молодой удалец принял предложение. Показ искусства хождения без костылей должен был произойти в воскресенье на рынке. Все жители собрались, чтобы

увидеть зрелище. Конечно, все пришли на костылях. Когда часы на башне ратуши пробили двенадцать, молодой человек выпрямился, отбросил костыли и вознес руки вверх. Толпа затихла. Смелчак посмотрел вокруг и сделал первый шаг. Но, к сожалению, утратил равновесие и упал на землю. Толпа завывала и засвистела. Этот неудачный эксперимент убедил одновременно всех, и молодого смелчака тоже, что хождение без костылей невозможно и даже противоприродно.

*Летаем и падаем только для того,
чтобы чему-то научиться.*

Отто Лилиенталь.

Раздел 1

А ЛЮДИ СМЕЯЛИСЬ

ПРЕДЕЛ ВОЗМОЖНОГО

Ох, как часто наши идеи, творческие мысли путешествуют на дно глубокого ящика, где и умирают среди стихов, новелл, очерков, эскизов, которые оказались там ранее. Не увидят света дневного, хотя и были такие свежие, радостные, интересные, может, даже, реформаторские. Почему? Тому, что боимся негативной реакции приятеля, насмешки знакомого, смеха соседа, сплетен окружения. Потому, что мы чувствительны на чьи то удивленные взгляды и мины. Потому, что пугаемся оценки экспертов, которые очень часто самовольно присваивают себе такое звание. Поскольку мы чрезмерно чуткие, а вдруг кто-то покрутит пальцем возле виска. Такого типа причин находится много. И довольно только одной из них, чтобы мы вернулись на предыдущие позиции, спрятали голову в песок посредственности, субкультуры и обязательных норм. Нашу индивидуальность с ее потребностями, стремлениями или мечтами подчиняем шкале ценностей и оценок общества, в котором живем. Отождествляем себя с философией жизни данной среды в такой мере, что перестаем опознавать пределы собственного «я», и даже саму его суть. И не замечаем, что таким образом изменяем групповое мнение. Не замечаем, что высказывания отдельных Иксинских, по сути, отличаются между собою только тональностью голоса. И хотя нам кажется, что наше творческое формирование, de facto наша активность ограничивается в потреблении открытий, изобретений и технологий, созданных небольшой группой тех, что не боялись противостоять трудностям и сопротивлялись скептицизму, игнорированию, цинизму и насмешкам своей общественности. То и не удивительно, что 20 процентов населения владеет 80 процентами ценностями этого мира. Не говорим плохо об этой элите. Помним, что предел возможного и невозможного устанавливает каждый из нас сам для себя.

- Жаль, ты не готовишь так хорошо, как моя мама.

- А ты не зарабатываешь так, как мой отец.

АНАБИОЗ

Несколько лет назад во Франции был создан комедийный фильм *Hibernatus* с Луи де Фюнесом в главной роли. В комедии показано происшествие человека из другой эпохи, которого после многих лет анабиоза освободили из глыбы льда и возвратили в жизнь в наше время. Такого типа литературная фантазия пока еще часто появляется в литературных произведениях и сценариях.

А теперь, читатель, попытайся себе вообразить, что такой случай имеет место на самом деле. Вообрази себе, что сам сегодня ты разбудил из анабиоза человека, усыпленного 200 лет назад. Ведешь его на вокзал, показываешь скоростные поезда, стальные колоссы, говоришь, что они двигаются со скоростью 300 км/час, а человек улыбается недоверчиво. Завозишь его на аэродром, чтобы увидел готовые к старту самолеты, а он, увидев эти тонны железа, хватается за живот от смеха. Снимаешь фильм видеокамерой, а он прячется, поскольку думает, что ты хочешь стрелять. Набираешь номер телефона, чтобы поговорить со знакомым, а человек кричит, что не имеет намерения говорить в какое-то дурацкое приспособление. Включаешь телевизор, а он начинает его раскручивать, чтобы поймать зверей, которые двигаются на экране.

Смотришь на этого человека-с сочувствием, может жалостливо: «Такой ненормальный!»

А как было вчера? Или верил ты, что можно полететь на Луну или вообще летать в космосе? Ты может и да. А твой отец или дед - тоже верили в это?

Или не согласишься, что много людей из твоего окружения живут иначе в состоянии летаргии? Разбуди их, потряси, длинная зима сна и ожидания лучших времен кончилась. Сегодня соответствующее время и соответствующее место для старта. Сделай это!

- А теперь, дети, будем считать на компьютерах, - говорит учитель начальных классов.

- Сколько это будет: два компьютера прибавить три компьютера?

ЛОКОМОТИВ

Когда в 1804 г. Ричард Тревичик говорил, что сконструированный им первый паровой локомотив сможет потянуть 9-тонный груз на расстояние 15 км, люди из его окружения смеялись, не двузвучно крутя пальцем возле виска. Конструктор, тем не менее, держался, и выиграл спор, поскольку его локомотив кроме груза перевез еще 70 горняков с ближайшей шахты.

Вопреки скептицизму современников Тревичика, его изобретение основало развитие железной дороги в размерах, которые, наверное, не предусматривал сам изобретатель. В 1825 г. открыта первая пассажирская железная дорога в Англии. Около 1850 г. Европа, а также Северная Америка имели разветвленную сеть железнодорожных линий.

А сразу ли этот новый способ путешествия был всеми принят? Нет. Небольшая группа конструкторов, инвесторов и их поклонников считала, что это наилучшее изобретение, о котором могло мечтать человечество. Другие же считали замыслом сатаны эти создания, которые извергали дым. В селах верили, что поезда «отбирают у коров молоко». Проезд такого поезда был неоднократно сопровожден знаком креста и священной водой.



Сейчас железная дорога покрывает почти целый мир. Если бы из них образовать одну линию, она опоясала бы земной шар более 116 раз. Сегодня, когда существование железной дороги очевидно, мы смеемся над реакцией прадедов. Нам тяжело поверить, что так могли вести себя люди в прошлом. Есть и такие, что считают уже поезда пережитком минувшего. Не интересует их, не захватывает даже суперэкспресс со скоростью 300 км/час или монорельсовая магнитная

линия, которая позволяет увеличить скорость до 500 км/ час. Одних эта информация не очень интересует, у других вызывает скептическую реакцию и «авторитетные» суждения типа: *Это невозможно! Есть и такие, которые спросят: А что, мир без этого не обойдется? У людей уже в голове совсем все перевернулось! Что будет, когда такие поезда столкнутся? Мне все это не нужно, мне хватает моего велосипеда.*

Конечно, имеешь право для скептицизма и собственного мнения. Но обрати внимание, что они не в состоянии задержать прогресс. Вместо того чтобы лечь поперек рельс, не лучше ли сесть в поезд и воспользоваться комфортом, который дарит современная железная дорога?

АВТОМОБИЛЬ

Сегодня во время спроса на все лучшие и скоростные автомобили, можешь себе вообразить, что в восьмидесятых годах XIX в. первые «возы без коней» вызвали общий смех? С какими бессмысленными предписаниями должны были двигаться водители первых авто? В книге *«Автомобили мира»* Гальварта Шрадера читаем:

«Свобода движения на шоссейных дорогах Европы была ограниченная с самого начала моторизации. Владельцы придорожных имений и испуганные мещане жаловались на машины, неоднократно вызывалась полиция для прекращения «неистовства». Скорость 20 и больше км в час стала тяжелым преступлением еще в 1912 г. Во многих городах - в каждом были свои правила - нельзя было ездить даже со скоростью 15 км в час. (Уже 1903 г. были модели, которые развивали скорость около 110 км в час - Я. Ш.). Некоторые швейцарские кантоны, например Граубунден, в 1925 г. не позволяли никакого автомобильного движения, не было исключения даже для врачей (...). Промышленно развитая Англия, где возраст паровой машины начался ранее, чем где-либо в Европе, бросала под колеса автомобилистов очень большие бревна. В осени 1896 г. был обязательным *Lokomotive on Highways Act*, который теоретически - приказывал чтобы перед каждым автомобилем шел человек с предупредительным красным флажком.

Может, помнишь, какую сенсацию 30-40 лет тому вызывал в селах автомобиль? Возможно, и ты бегал за ним в пыли сельской дороги, придерживая зубами штанишки? Или сегодня такая же

реакция в твоей местности? Разве что это будет новейшая модель ferrari или corvette. Большую сенсацию сейчас вызовет конная повозка.

Вчера люди смеялись над первыми автомобилями и над теми, кто их использовал. Сегодня смеются над теми, кто не имеет автомобиля.

- А твой нареченный привлекательный?

- Чудесный! От мамы достались голубые глаза, а от отца прекрасный Мерседес.

САМОЛЕТ

Ты знаешь когда была первая авиакатастрофа? В стародавние времена. Легендарный грек Икар поднялся высоко и солнце растопило воск, которым были склеены птичьи перья. Греческие мифы показывают нам, насколько старым было человеческое стремление летать, быть птицей. В XV ст. Итальянский художник и ученый Леонардо да Винчи всерьез изучал тайны полета и проектировал крылья и машины для их движения. Леонардо никогда не реализовал своих проектов. Нашли их через несколько столетий после его смерти. Не он первый и не он последний мечтал летать, но только в конце XIX в. Немец Отто Лилиенталь построил малый планер и выполнил на нем первый контролируемый полет.

А все ли усилия, настойчивость и многочисленные попытки Лилиенталья были поддержаны энтузиазмом и его современников? Наверно да, но к сожалению очень немногочисленных. Значительное большинство относилось к его работе, мечтам и надеждам со скептицизмом. Много людей смеялись над его попытками. Наверное, он был темой шуток в клубах и на посиделках. Сам Отто подытожил коротко: «Летаем и падаем только для того, чтобы чему-то научиться».

Когда сегодня садишься в Боинг, или задумываешься над тем, сколько должно было быть падений, чтобы ты безопасно пролетел над океаном на высоте 10 тысяч метров? А сколько псевдоэкспертов стучало себе в лоб? Однако летаем. Ежедневно самолетами перемещаются около 3.5 млн. пассажиров. Если тебя нет среди них, то совсем не значит, что это неправда.

Женищина учит пса служить.

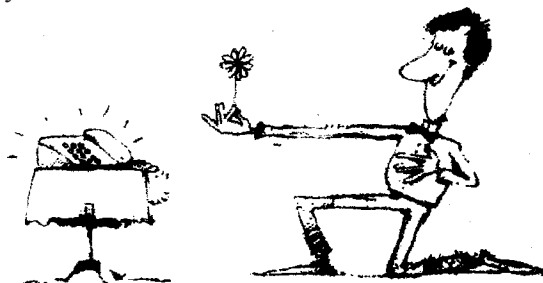
- Успокойся, - говорит мужчина, присматриваясь к этому. - Ничего не выйдет.

- Увидишь, - ответила женщина. - С тобой сначала тоже ничего не получалось.

ТЕЛЕФОН

Это чудесное приспособление, которое сделало мир малым, изобрел в 1876 г. канадец шотландского происхождения Александр Грехем Билл. Хотя тогда существовал уже телеграф, что облегчало людям жизнь, соединяя их на больших расстояниях, однако первые телефоны вызвали разные, непонятные сегодня реакции. Как же это можно говорить в какую-то металлическую коробочку? И действительно ли с другой стороны будет слушать желаемое, соответствующее лицо? Как можно разговаривать, не видя собеседника? Еще и сейчас можно встретить людей, которые, изредка пользуясь телефоном, не умеют этого делать, удивительно взволнованы, говорят громко, не умеют слушать. Еще и сегодня даже человек с практикой скован, когда с другого конца кабеля вместо человека отвечает автоответчик. Неоднократно на вопрос: «Почему ты не оставил сообщение?», слышим ответ: «А что, с машиной надо разговаривать?»

В начале девяностых годов на американском рынке появились мобильные телефоны. Цена их была незаурядная, что-то около 500 долларов. Наверно она отпугивала потенциальных покупателей. Через 5 лет разные телефонные фирмы начали безвозмездно раздавать эти аппараты, чтобы только поймать клиента, который хотел бы им пользоваться. Эти аппараты стали доступной забавой. Имеют их при себе многие ученики школ.



Как же договориться с автоматической секретаршей...

Не легкий ли доступ к мобильным телефонам сделал их

общеупотребимыми? Нет. Сейчас они очень популярные в среде предпринимателей. Часть владельцев употребляет их для блеска, для поднятия собственного «я». Часть общества действительно не нуждается в ежедневном использовании этого телефона, но значительная часть людей не пользуется им, поскольку привыкла к классическому приспособлению типа телефонной будки.

Это происходило несколько лет тому назад в одном из учреждений Вроцлава:

- Что здесь происходит? Что за выкрики?

- Все в порядке, господин директор. Это наш поставщик, разговаривает с Краковом.

-Гм. А или не мог бы он это сделать через телефон?

КОМПЬЮТЕР

Еще недавно в разных бюро, особенно бухгалтерских, вы чувствовали себя, как в машинном отделе. А все из-за шума счет. Знатоки в их использовании – счетоводы, бухгалтеры – передвигая помещенные на нескольких проволоках белые и черные большие костяшки, выполняли разнообразные математические операции, с интегрированием и извлечением корня включительно. И никому не приходило в голову что-то изменить. Машина? А кто же ее всему этому научит?! Ведь она не имеет мозга и свойственного человеку интеллекта!

В 1946 г. два инженера, J. Prosper Eckert и John Mauchly построили огромный ламповый компьютер, ENIAC. К «счастью» он был таким дорогим, что все счетоводы могли быть спокойными за свои должности при бухгалтериях. Смеялись над компьютером, видя в нем мало пригодный большой шкаф металлолома, на который ни один директор не будет тратить деньги. Поскольку даже если бы это работало, то, что произойдет, когда вдруг отключат свет, а?!

Сегодня моя шестнадцатилетняя дочь утверждает, что: «Тот, кто через 3-5 лет не сможет пользоваться компьютером, будет похож на инвалида». Не идет здесь речь о каких-то сложных операциях, как программирование, компьютерное управление и потому подобное, а об обычных, ежедневных делах. И я над ней не смеюсь, не стучу пальцем в лоб, но киваю, поддакивая, головой и начинаю медленно соприкасаться с этим приспособлением.

-
- Знаешь, компьютер никогда не выгонит человека с места работы.
 - Почему ты так думаешь?
 - Поскольку компьютер не сумеет смеяться над недостатками шефа.

*На будущее не надо смотреть так, как
корова на проезжающий поезд,
будущее есть нашим заданием.*

Жорж Бернанос

Раздел 2

ГДЕ ХОЧЕШЬ БЫТЬ ЗАВТРА?

Среди многих людей в ожидании врача был один пожилой господин. Сидел уже довольно долго, терпеливо ожидая вызова. Потом встал и вежливо, но решительно обратился к сестре.

- ПРОШУ извинения, но я был зарегистрирован на десять. Я пришел немного раньше, сижу здесь уже около часа, а врач меня не вызывает. Больше ждать не могу. Или может господин назначит мне другое время?

Услышав это, одна из дам шепнула насмешливо соседке:

- Смотрите. Ему, наверно, 80 лет и не может подождать! Куда ему так спешить?! Что, ему на работу?! Пожилой господин услышал это и спокойно отреагировал:

- Собственно потому, что мне 85 лет, я не могу себе позволить, из того короткого и драгоценного времени, что мне осталось, зря истратить хотя бы минуту.

РОЖДАЕМСЯ ДЕТЬМИ

История рождения и жизнь Иисуса, подобно биографии великих пророков и творцов религии, учит нас, между прочим, и тому, что каждый, даже Бог или его посланец, для того, чтобы жить среди людей, учить их, быть «пастырем», учителем, руководителем, появляется на мир голым, беспомощным грудным ребенком. Ни один из великих этого мира не появился среди нас иначе. Никто не рождается богатырем, известным ученым, изобретателем, врачом, адвокатом, бизнесменом, столяром, полицейским, бандитом или вором; каждый - голым безвинным ребенком.

В этот момент, в минуту рождения, мы все равные. И это есть первым проявлением Божьей справедливости, или волей природы. В этот момент мы имеем одинаковые шансы. Наверно, генетики запротестуют, утверждая, что каждый рождается с определенным генетическим кодом, который формирует определенные склонности

к конкретным действиям. Не имею намерения спорить. Понимаю, что мужчина ростом 160 см имеет мало шансов стать хорошим баскетболистом. Но правда и то, что спортсмены не рожают сами спортсменов, ученые - ученых, воры - грабителей и так далее. На наш статус влияет целая школа жизни.

А если так, то следовало бы искать соответствующую школу с соответствующим классом и учителем. Если хочешь дойти до конкретной цели, должен выбрать направление, определить дорогу и последовательно идти ею.

Когда я обсуждал эту тему в кругу людей со средним и низким общественным статусом, именно эти мысли вызвали наибольшие сомнения и дискуссии. Мои слушатели сомневались в правильности и простоте такой концепции. Считали, что не все так просто. Все зависит от того - аргументировали - где, когда и в какой семье ты родишься. Не каждый - продолжали - имел родителей богатых, на соответствующих должностях и с широкими знакомствами. И, вообще, нужно взять во внимание реальности, в которых человек родился и воспитывался, экономическую и политическую действительность.

Тогда я рассказал такой анекдот:

К одному психологу пришла тридцатилетняя женщина. Хотела, чтобы он помог ей найти свое место в жизни, обрести уверенность в себе. Виновной за свое положение, чувство неуверенности, низкую самооценку считала свою мать, которая – как говорила пациентка – с детства ей говорила, что она ничего не умеет, все портит, является медленной, бездарной, одним словом, неудачница. В результате материнских утверждений ей теперь не достает активности в действиях по достижению успехов и т.д. Психолог послушал, покивав головой и сказал: “Ваше счастье, что мать не называла вас кенгуру, иначе вы б не пришли ко мне, а прискакали”.

Лично я не считаю, что это просто. Однако ты же не родился в тюрьме за грубой решеткой и железными дверями, зависимый от устава и капризов охранника. Но если бы даже и так, то и там намечаешь цель своих действий и ищешь способ их достижения. Разве что ты являешься узником собственных убеждений, сформированных и укрепленных традициями, обычаями, «уставами», философией «охранников», то есть субкультурой среды, в которой живешь.

И еще одно должен четко осознать, а именно: ты родился свободным! Да, ты пришел в мир без привычек, традиций, навыков, убеждений, стрессов, плохих привычек, недостатков, долгов, обязательств. Да, ты родился голым. Во все это тебя одела среда, в которой ты начал существовать. Одела тебя согласно имеющейся в ней модой, согласно с функционирующей здесь субкультурой.

Не собираюсь, упаси Боже, утверждать, что все, во что ты одет, плохое. Но хочу, чтобы ты понял, что это только твоя одежда. Может сейчас протестовать и сказать так, как я уже неоднократно слышал: «Но, может, нам так лучше, может мы не нуждаемся в другом? Каждый имеет собственный взгляд на собственные ценности и ощущения счастья. Осел, который жует только траву, может быть полностью счастливым, ощущая достаток пищи и комфорт спокойствия. Мир в его глазах может быть “достаточно хорошим”. Да, это правда. Тем не менее, осел остается ослом.

Но имею для тебя хорошую новость: ты вправе сменить одежду! Нет, я не уговариваю тебя совершить какой-то переворот, отбрасывая все традиции, обычаи, культуру, или бежать в эксклюзивный магазин за новым костюмом, только чтобы ты понял, что вправе жить иначе, достойнее и выгоднее. Вправе быть КЕМ-ТО! В Библии, в Книге Бытия (1.26, 27) читаем: «Так сказал Бог: «Сотворим человека по Нашему образу и по Нашему подобию. Пусть он господствует над рыбой морской, над птицами небесными, над скотиною, над всеми дикими зверями и над всеми пресмыкающимися, что ползают по земле». И сотворил Бог человека по своему образу; по образу Божьему сотворил Его; мужчиной и женщиной сотворил их». Или не считаешь, что это к чему-то обязывает?! И не имеет значение, верующий ты или нет. Если нет, то знай, что ты наисовершенное создание, поскольку умное, словно часть природы и это тоже тебя к чему-то обязывает; наверно, не только к обычному потреблению и размножению. Ты родился свободным и имеешь право на свободу, независимость и комфорт. Но помни, что свобода это - также, а даже, прежде всего - ответственность

После прослушивания пациентки врач говорит ее мужу:

- ВАША жена страдает манией величия. Были ли в ее семье подобные случаи?

- Да, тесть был убежден, что он глава семьи.

ЕСЛИ БЫ ТЫ МОГ ВОЗВРАТИТЬ ВРЕМЯ НАЗАД

Как часто приходят к нам такие мысли: *если бы несколько лет тому я имел теперешний ум и опыт!* Или: *если бы можно было вернуться на 10 лет назад!* Также часто слышим или говорим: *в это дело нужно было войти 10 лет назад, когда это начиналось, а теперь уже поздно, поскольку кто должен был на этом заработать, тот уже заработал.* И даже не замечаем, что, возможно, 10 лет назад мы говорили что-то подобное.

Представим, что добрая фея выполнила твоё желание и возвратила тебя на 10 лет назад, не отбирая при этом теперешнего ума и опыта. И что бы ты тогда сделал? Может, купил бы акции Wall Marta, может, инвестировал бы в какой-нибудь franchise, может интенсивно изучал бы компьютеры, может вкладывал бы в недвижимость, а может начал бы развивать какие-нибудь союзы, может приступил бы к политической карьере? Как бы ты использовал этот капитал?

Ох, как часто любим говорить – если бы. Что было бы, если бы. Тогда... А теперь попробуй заменить наше если бы на если, например: если сегодня перестану поддаваться философии немоги и маразма, если перестану пользоваться советами псевдоэкспертов, если освобожусь от влияния неудачников, если вырвусь из субкультуры, построенной на лозунгах: «лучшее синица в руке, чем журавль в небе», или «в дедовской книге ты записан, что господином не будешь», если лучше организую и рационально использую мои сутки, неделю, месяц, если возьмусь за науку, если использую знания и опыт экспертов, если проанализирую современные направления развития, если поверю, что смогу, сумею, достигну, если сделаю... То...

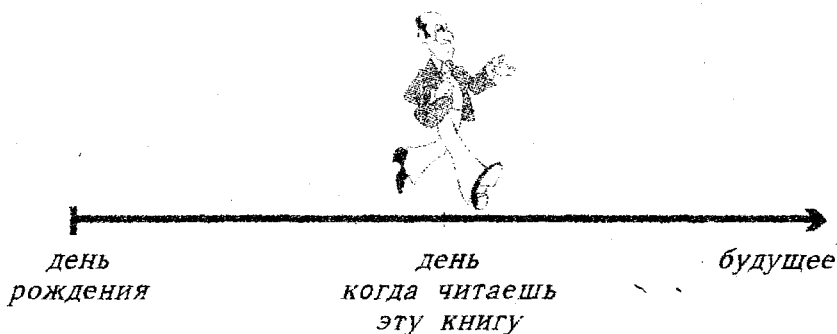
- И зачем я вышла за тебя замуж, бездельник? Почему я не послушала маму, когда она меня предупреждала?

- Мама тебя предупреждала? Уважаемая женщина, а я сделал ей такую неприятность!

СЕГОДНЯ ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ОСТАТКА ТВОЕЙ ЖИЗНИ!

В чудесной книжке М. Фишера Секрет миллионера старый миллионер спрашивает молодого человека, который хочет достигнуть финансовой независимости: «А что б ты сделал, если бы должен завтра умереть? Или ты делал бы именно то, что и в это время? (...) Или эта человеческая глупость верить, что всегда имеем перед собою целую жизнь? (...) Человек живет в эфемерной убежденности, что имеет еще впереди очень много времени, что позволяет ему постоянно откладывать решения, которые нужно принять. Даже говорим себе: еще есть время. Возьмусь за это позднее. Наступает старость и получается, что не успели ничего сделать. (...) Поэтому секрет счастья состоит в том, чтобы жить так, словно каждый день жизни - последний. Чтобы ощущать полноту жизни, нужно ежедневно делать то, что, по твоему мнению, ты должен делать; то, что ты делал бы, если бы твои часы были последними. Но всегда понимаем это только тогда, когда осталось уже очень мало времени. Тогда уже поздно. (...) Пусть сопровождает тебя в жизни такое мнение: не хочу умереть, не решившись сделать то, что стремлюсь сделать. Не хочу умереть, зная, что меня использовало общество, которое победило меня и уничтожило мою мечту. Не можешь умереть с этим мерзким мнением, что твой страх был сильнее твоей мечты, и что ты никогда не искал того, что действительно тебе нравится. Должен уметь биться насмерть». Собственно, в этом контексте подумай, что имеешь перед собою один из важнейших дней в твоей жизни. Каков из них был важнейшим? Ты прав - твой день рождения. Тогда началась твоя чудесная, прекрасная жизнь. Что, совсем не было таким цветным? Может быть. Но знаешь что? Это не должно уже иметь значения, поскольку с твоим минувшим уже ничего нельзя сделать; ни исправить, ни испортить. Так не стоит про него много думать. Выбери из него самое интересное: приятные минуты, ситуации, случаи и цвета, а остаток выброси в мусоропровод и закрой дверь. Твое серое минувшее не должно иметь никакого влияния на остаток твоей жизни, которое сегодня начинается. И, собственно, потому этот день очень важный - это первый день остатка твоей жизни и «как себе сегодня постелишь, так и выспишься». Завтра тоже будет первый день остатка твоей жизни, послезавтра тоже.

Но зачем ждать, откладывать решение, тратить бесповоротно очередной день?



СУМЕЕШЬ ЛИ СДЕЛАТЬ ШАГ НАВСТРЕЧУ БУДУЩЕМУ?

Почему не инвестируешь сегодня? Или осознаешь, что совсем не должен перекрутить стрелку часов назад? Или понимаешь, что владеешь нужным тебе капиталом? Или замечаешь, что для твоих потребностей работали и далее работают тысячи ученых, проектировщиков, специалистов разных отраслей? Что для тебя функционируют тысячи современных, отлично оборудованных лабораторий? Воспользуйся этим! Как будет выглядеть твоя жизнь через 10 лет? Действительно, будешь на 10 лет старше. И это все, что ты можешь себе вообразить? Знаю, что такое задание не всегда простое. Часто, живя сегодняшним днем, не умеем выбежать навстречу будущему хотя бы на месяц вперед. Не даем себе работы проанализировать свою позицию в контексте изменений, которые происходят вне нашей воли. Боимся чего-то такого и залезаем в кокон с надписью «как-то то будет». Бывает и так, что поддаемся течению, поскольку считаем, что не имеем наименьшего влияния на ход событий. В своих анализах и планах часто благодарны неполной информации, которая исходит из не всегда соответствующих источников. Очень часто это оценки и экспертизы специалистов среды, среди которых царствует всезнающая тетка Мэри или советчик Беблещкий, который смыслит в делах, о которых не имеет понятия.

В 1987 г. моя семья выехала из Польши на Мероприятие, словно только в отпуск. Так, мы рассчитывали на возможность остаться в

какой-то из западных стран. Это было стимулировано многими факторами, но не экономическими. Точку над “i” поставили сомнения относительно возможности политических изменений. Многолетняя пропаганда коммунистической власти, и ряд актов, которые утверждали «силу и непобедимость» системы, оценки «экспертов», собственный опыт и впечатление достаточно сильно заглушали новости о хрупкости Берлинской Стены, которая физически, а еще больше психически отдаляла западный мир от восточного блока. «Реалии» говорили что-то другое, чем прогнозы специалистов в отрасли политики, экономики и социологии. Невероятным казался распад этой «непоколебимой системы» и освобождения от ярма коммуны, когда касаюсь именно этой, а не другой действительности. Не помогали даже примеры недавней истории, которые показывали выход даже из значительно худших и сложных ситуаций. Смотрел я на своего сыночка и думал:

Дед сидел, отец сидел, он тоже будет, поскольку имеет клеймо «врага Родины». Родился, *nota bene*, собственно тогда, когда меня арестовали. И даже пребывая в Германии, тогда Западной, сидя и анализируя западных экспертов в делах восточного блока, слушая о «перестройке» в СССР, о «круглом столе» в Польше и слыша грохот разваленной Берлинской Стены, я был убежден, что это временные уступки, которые камуфлируют еще большую экспансию коммунизма. Мои впечатления и чувства были усилены подобными мнениями, которые господствовали в колониальной среде, в которой мы пребывали. Скупая информация о направлении развития, а точнее глухота о ней и одновременное усиление негативных впечатлений, голод в этих знаниях среды, в которой мы жили, обусловили тотальный недостаток веры, а также действий, которые использовали б эти изменения...

Со времени нашего выезда сегодня прошло почти десять лет. Если бы тогда кто-то меня спросил: «Где будешь через год-два, как будет выглядеть твоя жизнь через 5 лет, что будешь делать, чем будешь заниматься, чего достигнешь через 10 лет?», я ответил бы так, как значительное большинство людей: а откуда я могу знать, я же не пророк, не был у гадалки, и вообще это не зависит от меня, только от реальностей, в которых живем, от этой, а не другой действительности; как-то то будет. Хотя я и имел много знаний о современном мире,

имел доступ к информации и неплохой - мне казалось - коэффициент интеллекта.

Где будешь через 5, 10 лет? Как используешь свои знания, опыт, амбиции и интеллект, анализируя информацию о современных направлениях развития, полученную от настоящих специалистов? Или будешь прислушиваться к мнению соседки Мэри?

Каждый человек имеет право на собственные впечатления, мнения, взгляды, которые возникают в результате знаний, опыта, интеллекта, способностей воспринимать и, конечно, доступа к информации. Наш ум, а точнее наше подсознание, не сортирует, а регистрирует почти всю информацию, даже информационные шумы. Поскольку значительное большинство ежедневно услышанных новостей являются негативными, наш ум становится своего рода мусорником, в котором смешиваются субъективные впечатления, мнения, взгляды, зависть к аналогичным негативным впечатлениям, которые сыплются из головы, тоже сильно засоренной, нашего знакомого приятеля или очень «титулованного» родственника. Что делать в таком случае, как помочь? Рецепт стародавний, звучит так: «Лучше с мудрым потерять, чем с глупцом найти», или «С кем поведешься от того и наберешься».

Да, у тебя есть право на свои субъективные впечатления, размышления и взгляды. У твоего приятеля также. Но помни, что не задержат они мировых изменений, так как мои не задержали падение Берлинской Стены.

*Нельзя приказать ветру, чтобы не дул,
но можно построить ветряную
мельницу.*

Голландская пословица

Раздел 3

ЗНАЕШЬ ЛИ, В КАКОЙ ЭПОХЕ ЖИВЕШЬ?

Каждый из нас встречался с такими терминами, как: эпоха неолита, эпоха бронзы, железа или эра машин. Откуда берутся эти названия, что они означают? Прежде всего, связаны они с технологиями, которые существовали в то время. Характеризуют технические шаги данного общества, а, следовательно, автоматически и экономическое развитие и уровень жизни. Создание технологии изготовления железных приспособлений изъяло много каменных орудий труда и облегчило жизнь человека. Изобретенные машины облегчили людям физическую работу. Развитие моторизации позволяет легко перемещаться и так далее.

А знаешь ли ты, в которой эпохе живешь? А уважаешь и понимаешь ли современные направления развития? Какое влияние имеют они на твою жизнь, как использовать их?

СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

Конец коммунистической эры.

Наибольшим событием на общественно-политической и экономической карте мира второй половины XX века бесспорно будет признано падение коммунизма и распад наибольшей коммунистической супердержавы, которой был Советский Союз. Благодаря этому событию не только закончилась «холодная война» между Востоком и Западом, но и высвободились творческие и продуктивные силы как в посткоммунистических странах, голодных на перемены, так и в странах, что могут способствовать этим переменам.

С этой точки зрения очень интересными являются, собственно, страны бывшего СССР. Этот коммунистический конгломерат состоял из 15 республик и 104 этнических групп. Разговаривали там, на более

чем ста различных языках, причем все народы Советской России владеют русским языком, который был официальным правительственным языком, то есть первым языком целого Союза. Гласность и перестройка разбудили чувства нацинального равенства. Многие страны установили свой язык государственным, установили собственную валюту, юридические и экономические системы. Первенство в этих широких и глубоких переменах принадлежит прибалтийским странам, но не отстают от них также Молдова, Украина, Армения, Грузия. Они становятся партнерами во многих отраслях хозяйства. Правильно построенные связи между этими народами делают возможной кооперацию, которая в недалеком будущем принесет чудесные экономические, культурные и политические результаты.

Существенную роль в этих изменениях сыграли страны Центральной Европы с Польшей во главе, которая определенное время была особнным тренировочным полигоном для перестройки. Теперь эти страны станут важным звеном, необходимым для объединения целой Европы.

Новая ситуация конца 80-х и начала 90-х годов изменила также место Китая в общемировых отношениях. Китай перестал быть примером коммунистического монолита, который влиял на Дальний Восток, ослабил тесную кооперацию с прежним восточным блоком (главным образом с СССР), открылся к совместной деятельности с Западом, оживив частный хозяйственный сектор.

Политические реформы СССР, Китая, стран Центральной Европы затормозили коммунистическую пропаганду централизации и национализации, деградации обществ других коммунистических стран, таких как Вьетнам, Северная Корея, Куба, Албания. Медленно в этих странах тоже внедряются рыночные механизмы. Эти процессы имеют большое влияние на деятельность марксистских партий во многих других странах Западной Европы, Дальнего Востока, Центральной и Южной Америки, а также Африки. Создалась хорошая ситуация для правильных экономически социальных отношений в этих регионах и закладки соответствующих партнерских связей.

В свое время на коридорах Кремля висела надпись: «Шестьдесят лет Советскому Союзу!»

Ночью кто-то дописал: «Ну и хватит!»

Конец экспериментов с социальным зонтиком.

Обязанностью каждого государства является внедрение такой политически-правовой и экономической системы, которая бы обеспечивала быт и нормальное развитие народа в сосуществовании с другими народами региона, континента и мира. Система должна обеспечивать равные права и шансы для старта и карьеры для всех граждан. Государственные органы должны одновременно внедрить соответствующие механизмы, которые обеспечат разного типа социальные услуги людям, которые в них нуждаются. Чаще всего органы используют для этой цели государственный бюджет, который создан, известно, с помощью налоговой системы. К сожалению, не существует возможности однозначно очертить критерии, по которыми определяется, кто действительно нуждается в социальной защите. Поскольку природа человеческая несовершенна, всегда существует опасность завышения этих нужд. Более того, социальная защита часто становится важной козырной картой во время президентских или парламентских выборов. С целью получения голосов довольно многочисленной группы бедных людей, кандидаты и политические партии часто обещают увеличение социальной защиты населения. Такого рода решения бывают продиктованы также хорошим хозяйственным положением и прогнозами дальнейшей его динамики. Правительства ведут себя так, как богатый дядька, который раздает подарки и получает за них благодарность.

Много стран раскрыло очень широкий социальный зонтик. Значительная часть государственного бюджета идет на содержание детсадов, школ, разных медицинских услуг, разного типа помощи и выплат. К странам западного блока, в которых граждане имеют очень серьезное социальное обеспечение, принадлежали страны Скандинавии (Швеция была образцом высочайшей социальной защищенности), а также другие страны Западной Европы, в частности ФРГ, Голландия, Бельгия, Австрия, Швейцария, Франция, Англия. Очень хорошо развитые системы защиты имели Австралия и Новая Зеландия. К передовым, с этой точки зрения, принадлежала также Канада, которая значительно опережала США.

Пишу в прошедшем времени, поскольку спектр и величина этой защиты уменьшается теперь во всех абсолютно странах изо дня на

день. Все государства, которые годами создавали системы социальной защиты, реформируют их. Почему? Поскольку такие услуги из года в год сильно подрывали бюджет (что пополнялся увеличением налогов) и дегенерировали значительную часть общества, которая пользовалась этими услугами.

Все большая социальная защита всегда деструктивно влияет на само государство. Закручивание налоговой спирали ведет к эмиграции бизнеса в страны с меньшими налогами, что, в свою очередь, приводит в росту безработицы, а, значит, увеличивает число людей, которые имеют право на помощь. Простота ее получения и значительная величина стимулируют явления, которые ранее не встречались в такой мере. Например, значительно увеличилось количество разводов и неформальных связей, и, что за этим следует, число «одиноких» матерей, которые автоматически получают право на помощь, которой пользуются до зрелости воспитанников. В США такие матери представляют собой 90% всех, кто имеет право на такую форму помощи. Такого типа защита совсем не стимулирует активность и творческую деятельность. Значительной мерой деморализует здоровых, сильных, часто образованных людей. Кроме всего другого, приводит к негативному отношению к целой системе, а следовательно, и к людям, которые платят налоги на эту защиту.

Как я уже вспоминал, сейчас всюду внедряются реформы или сокращения относительно социальной защиты. В Канаде часть людей «на помощи» уже имеет и еще будет иметь по этому поводу серьезные проблемы, и даже, своего рода, трагедию. Средства массовой информации постоянно информируют об очередном сокращении бюджета, предназначенного на бесплатные публичные и католические школы, больницы и медицинские услуги, на социальную защиту или субсидирование жилищ. Одновременно можно услышать прогнозы, что в первой декаде следующего столетия эти формы помощи будут ликвидированы всецело.

- *Умеешь считать?*
- *Конечно.*
- *Тогда рассчитывай на себя.*

Приватизация

Современный процесс приватизации многих государственных

учреждений и целых отраслей хозяйства - это эхо перемен, о которых я писал в предыдущем разделе. Полная или почти полная национализация отдельных секторов хозяйства в посткоммунистических странах является виной теперешнего разлада, регресса и недостатка перспектив. Приватизация является своеобразной реакцией на огосударствление. Часто трактуется как панацея от всех болячек. В государствах, которые остаются под господством тоталитарного режима, в данном случае коммунистического, создается определенного рода психоз-режим, который становится ответственным за все, за кризис, стагнацию, болезни, разводы, пьянство, деморализацию и тому подобное, а капитализм и свободный рынок – мессией, который может дать людям свободу, здоровье, общее благосостояние, создать своего рода рай на земле. За этой концепцией этика, культура, демократия, политически-экономическая сила - это вторичное от благосостояния, созданного свободным рынком. Многие жители восточного блока воображали Запад таким себе Эльдorado. Кое-кто и сейчас имеет такое понятие. Так не удивительно, что, особенно в первый период изменения политической системы, рядовое общество без критики воспринимает все, что ассоциируется с этим «раем» и его системой.

Не возражаю, что приватизация нужна. Многие годы практики показали глобальное преимущество частного сектора над государственным. Но я не согласен с самим процессом и формами приватизации. В посткоммунистических странах забывают или перечеркивают такие структуры, как кооперативы или коллективная собственность, неправильно воображая себе эти формы созданием коммунизма.

Не вдаваясь в более глубокую дискуссию по поводу такой или другой концепции, следует, прежде всего, обратить внимание именно как на явление само по себе, на тенденцию и направление. Процесс приватизации государственных ранее предприятий наблюдаем сейчас и в странах Запада. С большим размахом приступила к нему Маргарет Тэтчер. Ее концепция была простой: передать государственный сектор предпринимателям, превращая сотрудников в совладельцев. С 1980 по 1988 года в Великобритании было приватизировано более 40 процентов государственного сектора.

Подобные развязки применили и другие страны всех

континентов. Важные изменения наступили в Чили, Аргентине, Бразилии и Мексике. Этот процесс имел влияние на все европейские страны, страны Ближнего и Дальнего Востока, Австралию и Новую Зеландию, а также многие африканские страны, среди них и марксистский Мозамбик, Танзания, Ангола, Бенин, Конго. На рубеже 80-х и 90-х гг. Нигерия отдала в частные руки более 200 разных предприятий, таких как пекарни, банки, фирмы обеспечения.

Во многих странах созданы правительственные приватизационные комиссии, даже министерства. Еще во времена президента Рейгана такая комиссия внесла предложение приватизировать американскую почту, утверждая, что государственная монополия является «экономическим анахронизмом». Не успеешь оглянуться, как под молоток уйдут такие институты, как Social Security и Employment Insurance, то есть защита безработных. Много специалистов утверждают, что нет необходимости в существовании государственных, обязательных систем обеспечения, поскольку рядом функционируют более полезные и, на их мнение, более надежные частные системы. Они утверждают, что Social Security нужна правительству для латания бюджетных дыр, что фактически увеличивает долг государства перед обществом. Они считают также, что люди не должны быть под прессом монопольной государственной системы обеспечения, а иметь право на выбор. В США все громче говорится о том, что без серьезных реформ современная система социального обеспечения в ближайшие годы обанкротится.

Наиболее часто говорится и пишется об этом в Канаде. Не выдерживают испытание порой системы социального обеспечения, в частности оздоровительные, государственные «дома престарелых» и подобные им.

Можешь не одобрять приватизацию многих государственных институтов, имеешь право. Приватизация, соучастие в капитале предприятий, коллективная собственность - это направления, основанные в двух последних декадах XX века. Нельзя их не замечать, а тем более легкомысленно относиться к эффектам, к которым они приведут. Они будут в значительной мере формировать лицо экономики XXI века.

Один из Ротшильдов путешествовал по посткоммунистическим странам Восточной Европы. В ресторане

заказал завтрак из двух яиц. Когда получил счет, сильно удивился, увидев, что в счете стоит 20 рублей. Это его рассердило.

- Прошу объяснить - спросил владельца ресторана, - как можно насчитать столько за два мизерных яйца. Или они здесь такая большая редкость?

- Да нет! - ответил владелец. - Это Ротишльды редкость!

Спящий гигант просыпается.

Средний и Дальний Восток, страны Океании всегда привлекали своей экзотикой. С экономической стороны они квалифицировались как страны нищеты, дешевой рабочей силы и рынка сбыта. Принадлежали к странам Третьего Мира, которые нуждаются в помощи в области экономики, медицины, образования и т. п. Эта картина привлекательных туристически-экзотичных, но бедных стран представляется нам и сегодня. Так видим мы Индонезию, Филиппины, Малайзию или Индию. Действительно, случаются беды во многих местах этих регионов, но это больше политические, существенные динамичные, экономически общественные перемены. Обращает на них особое внимание Джон Нейсбит в своей книге Мега-тенденции 2000, которая уже несколько лет является бестселлером на американском рынке.

Мы уже привыкли к экономическому могуществу Японии. Видим ее экспансию на мировые рынки. Японские изделия характеризуются высоким качеством, надежностью, точностью, долговечностью и высокой ценой. Сегодня названия Sony, Toyota или Seiko вызывают доверие, поскольку гарантируют качественное выполнение, что дает клиенту гарантию удовлетворения. А мало кто помнит, что еще вчера надпись «Made in Japan» вызывала на Западе смех, была темой шуток. Обрати внимание на то, что сегодня так же ведешь себя, читая: «Made in Taiwan» или «Made in S. Korea». А знаешь ли ты, что Южная Корея экономически уже сейчас намного сильнее Дании или Австрии, а эти страны вызывают у тебя признание и уважение? А знаешь ли, что в 1987 г. Южная Корея была на десятом (!) месте среди производителей автомобилей, а прогнозы такие, что в конце XX столетия будет в первой пятерке? Эта страна, подобно другим в этом регионе, по сути, не проходила фазы традиционного, постепенного роста промышленности, а сразу вступила в новую эру,

в эпоху электроники и информатики. Южную Корею сейчас называют самой трудоспособной страной мира. Так не удивительно, что динамика экономического роста представляет собой там 10%, в то время как в США -около 3%. Некоторые специалисты прогнозируют, что Южная Корея в 2010 году экономически опередит Японию.

Теперь Южная Корея является, наверно, самой динамичной, но не единственной страной в этом регионе, которая имеет влияние на остальной мир. Нужно обратить внимание на уже упомянутый малый Тайвань; на один из наибольших финансовых центров Гонконг, который перешел под юрисдикцию Китая; богатый, 3-миллионный Сингапур, который гордится большим количеством высокообразованных жителей. Очень привлекательными партнерами есть и будут Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины.

Очевидно, что существенную роль в развитии экономики целого региона и впредь будет играть Япония.

Благодаря значительным политическим и общественно-экономическим переменам на Дальнем Востоке просыпается наибольший в этом регионе гигант - Китай. В 1949 году в этой капиталистической когда-то стране был внедрен коммунистический режим. Китай стал примером и моделью марксистского государства. Через 30 лет Ден Дзяопин начал медленно внедрять - сначала очень примитивную - систему свободного рынка. Сейчас этот процесс стал очень динамичным и дает более 10% годового национального дохода. Уже под конец 80-х годов Китай стал одним из наибольших торговых партнеров США. Хотя средний доход на одного жителя Китая все еще очень низкий (приблизительно 400 долларов), за счет современных реформ и мощного потенциала Китай довольно быстро станет экономически могущественным.

Большой по площади и количеством населения является Индия, которую мы привыкли считать только символом нищеты. Вместе с Китаем она вскоре будет играть существенную роль в мировой экономике.

Значительную роль в экономическом развитии юго-восточной и южной Азии сыграло образование. Много молодежи учились в университетах США, Канады, Австралии и Западной Европы. Открываются новые школы, университетские факультеты и целые университеты. В средних школах Южной Кореи учится около 85%

молодежи в возрасте 17-18 лет и это больше, чем в Великобритании и Франции - где большинство молодых ограничивается начальным образованием - до 16 лет. В Южной Корее ежегодно заканчивают университеты пропорционально больше инженеров, чем в США. С 1985 года большее количество молодых корейцев получает высшее образование, чем англичан.

Тигры Дальнего Востока набрались сил и готовятся к большому прыжку. Азиатский гигант уже проснулся. Так пора и тебе протереть, наконец, глаза и очистить ум от стереотипов.

Известный поэт просит большого промышленника одолжить ему 100 тысяч долларов.

- Мне очень досадно, дорогой господин, но я имею при себе только 50 тысяч.

- Хорошо пусть будет 50, - соглашается поэт, берет деньги, выходит, но через минуту возвращается и спрашивает:

- Извините, но как теперь выглядят наши счета: или я должен Вам 50 тысяч, или Вы мне?

Объединенная Европа.

Летом 1987-го мы выехали из Польши. Через несколько часов автомобильного путешествия и рутинной, привычной для нас проверки на границе, оказались мы в ГДР. Снова несколько часов и очередная граница на этот раз между двумя немецкими странами. Граница эта, согласно коммунистической пропаганде, разделяет хороших немцев от плохих.

Пересечение границы, наверно, вызвало наиболее сильные и неприятные впечатления о дороге. В 1990 году граница эта перестала существовать. Немцы снова объединились. Значительно раньше фактически перестали существовать границы между странами Западной Европы. Если бы не внезапное изменение языка на придорожных информационных таблицах, то, проезжая автомобилем, можно вообще не увидеть, что заехал к соседям. Убедился я в этом, когда летом 1996 г. немного путешествовал по Европе. Особенно был удивлен мой 14-летний сын:

- Ты знаешь, что мы уже пятнадцать минут находимся в Германии? - спросил я, когда мы въехали туда из Голландии.

- Да?! А где была граница?

Подобным образом въехали мы в Бельгию, потом во Францию, потом снова в Германию. Там нет проблем с обменом валют, с автомобильным сервисом, с питанием (всюду есть McDonald's) или с ночлегом. Кроме языка, можно заметить также разницу в постройках, культуре, обычаях отдельных народов. Это создает специфику данной страны, отличительную от других атмосферу, а так же приводит к тому, что, пребывая в «совместном доме», находим что-то лично для себя, и при этом каждый раз что-то новое и привлекательное. Поскольку все хотим чувствовать себя хорошо в этом совместном доме, заботимся о его облике, техническом положении, строе и порядке. Исчезает антагонизм, стихает зависть, а кооперация обеспечивает нам комфорт, строит благосостояние, укрепляет экономически. Но и впредь увлекаемся различием культур, традиций, обычаев, архитектуры.

Западная Европа близка к такому положению. Быстро стираются экономическая разница и старая антипатия. В «совместный дом» стремятся влиться страны Центральной Европы. Дверь уже приоткрылась, но сегодня еще нельзя открыть ее настежь. Экономическая политика коммунистической системы обусловила значительное экономическое отставание этих регионов. Завтра от этого не останется следа, а послезавтра присоединятся страны Восточной Европы.

А можешь ли ты уже себе вообразить, что через несколько лет сможешь без проблем проводить отпуск где-то в Крыму, потом в Греции, а может, в Альпах? Хочешь ли иметь дом в каком-нибудь очаровательном уголке Адриатики? Или мечтаешь свободно путешествовать по Прибалтике? Через несколько лет все это будет возможным. Наверно, нужно будет приложить много усилий и работы. Только на одно не можешь и не должен ты соглашаться, а именно - на утрату своего дома, своей земли, своих корней.

Коммуникация.

К твоим услугам самолеты, поезда, автомобили, корабли - можешь свободно перемещаться в самые отдаленные уголки мира. За несколько секунд телефон соединяет тебя со знакомым с другой стороны мира, и ты разговариваешь с ним так, словно видишь его. Факс обеспечивает тебя печатной информацией в течение минут.

Открываются закрытые до этого времени границы, ликвидируются открытые ранее. Мир становится малым, доступным для каждого, кто оценил именно эти возможности. Что еще необходимо для скорой, хорошей коммуникации? Действительно - языки.

А все ли? Нет, достаточно овладеть английским. Несмотря на твоё отношение к этому языку (может, предпочитаешь французский, немецкий, итальянский, может китайский - это ничего не изменит, поскольку общеупотребительным в мире является английский). Английский является родным языком в 12 странах с населением более 400 млн. Да, значительное количество человечества разговаривает разными китайскими диалектами, но во всех китайских странах и провинциях вторым языком является английский. Китайский язык ограничен просторами Дальнего Востока, главным образом Китай, Тайвань, Гонконг. Приблизительно 300 млн. китайцев изучают английский язык, а это больше, чем все население США. В 1990 г. более 1 млрд. людей в мире владели английским языком. По прогнозам на 2000 год указывается цифра 1,5 млрд. Во многих странах, вынужден констатировать, английский язык является обязательным в школах. Во многих - одним из нескольких по выбору - ученики выбирают английский, немецкий или, например, испанский или французский класс. Особенно привлекает внимание экспансия английского языка среди молодых. Старшие люди, привязаны к традиции, мыслят стереотипами и считают мировыми языками немецкий, чаще французский. Этот последний, так называемый язык дипломатов, тоже вытеснен английским, им пользуется, например, вся ООН, Совет Европейской безопасности. Немецкий язык много лет был языком научных публикаций. Сейчас более 80% таких публикаций выходит на английском. Это язык компьютеров, телевидения, факсов, телефонной связи, особенно морской и авиационной коммуникации. Много фанатов современной развлекательной музыки употребляют английские слова, услышанные с компакт дисков Майкла Джексона, Мадонны или Beatels, которые переживают ренессанс. Молодые люди часто не понимают значение английских слов, употребляемых ими в ежедневном разговоре. Создается интересный для лингвистов сленг. Компьютерщиков, которые разговаривают на «польском», кто-то вне их среды вообще не поймет. Английский проникает сегодня в язык многих народов.

Им разговаривают с иностранцами, наиболее часто - это ломаный английский. Специфический «английский» употребляют в эмиграционной среде. Это комбинация родного и как будто английского. Таким образом, образовалось что-то такое, как «spaglish» - комбинация английского с испанским, «franglais» - с французским, «sovensh» - с русским, «polish» - с польским. Такие языки могут быть вообще непонятными для американцев или англичан. В таком котле народов и культур, которым являются США, разные сленги являются чем-то очевидным. Это совсем не означает, что создается новый язык - это много других, как будто «загрязненных» английским.

Английский стал деловым языком. Бурное развитие кооперации между разными фирмами требует точной коммуникации, как на этапе проектирования, так и выполнения. Сейчас много приспособлений, машин, автомобилей состоят из частей, изготовленных на предприятиях разных стран. А можно ли было их составить, если бы мы снова имели дело с библейской «Вавилонской башней»? Это была бы груда металлолома. Сколько жителей Японии, Малайзии или Зимбабве поняли бы: «Исполнено в Польше»? «Made in Poland» поймут многие, даже если не знают, где именно находится «Poland».

Скорая, точная информация является сегодня неизмеримо важным элементом развития каждой страны. Все супероткрытия современного мира и новые коммуникационные технологии ничего не стоят, если с двух сторон «кабеля» будут говорить на совсем разных языках. Один из японских банкиров Акира Намбара сказал: «Международным языком является английский, даже если он ломаный». Учимся...

ЭРА КОМПЬЮТЕРА.

Прежде чем до того дошло.

Американский экономист, профессор Пауль Зане Пильцер в книге *Unlimited Wealth (Благосостояние без пределов)* пишет: «Основную черту технического прогресса можем сформулировать так: изобретение не есть самоцелью, а звеном в непрерывной цепи инноваций. (...) Чем выше уровень технологии, с которого стартуем, тем быстрее будет он далее расти. А когда растет уровень технологии, вырастает технический прогресс, двигая вперед все по крутой

спирали, даже к достижению положения, в котором продуктивность технологии может казаться безграничной».

Газета «Time» в марте 1995 г. предоставила очень интересный график технологического и технического прогресса от 1733 до 1995 года. График показывает динамику и одновременно ускорение изменений. Прыжок, который наступил во второй половине XX века в сфере изобретений и их использования значительно больший, чем за последние два столетия. График одновременно свидетельствует, что этого прыжка не было бы, если бы не предыдущие идеи и изобретения.

В 1733 году английский производитель сукна Джон Кей изобрел скоростной челнок к ручному ткацкому станку; началась «промышленная революция». Эту дату считаем началом промышленной эры, которая продолжалась около 150 лет. Было в ней много изобретений, что существенно совершенствовали развитие технологии и техники.

На границе семидесятых и восьмидесятых годов XIX века наступил «век электричества». Важнейшей надо считать дату 1879, когда Томас Эдисон изобрел электрическую лампочку. Засияло, засветилось и прояснилось много дел. Ох, и посыпались тогда изобретения, посыпались! Конец XIX века – это начало эпохи, названной «эрой механизации». Тогда началось и продолжается до сих пор автомобильное неистовство.

Следующая эпоха на вспоминаемом графике определяется как «эра электроники». Начинается она в сороковых годах XX века. Можно считать, что одновременно началась «компьютерная эра».

Важным является то, чтобы ты стал замечать постоянство перемен, их взаимозависимость, динамику, а также научился предусматривать последствия.

В аптеке:

- Пожалуйста, дайте какое-нибудь средство от боли.

- А что у тебя болит?

- Еще ничего, но отец ушел на собрание.

От электроники в информатику.

Эру электроники открывает изобретение транзистора. В 1948 году изобрел его коллектив американских физиков: Вильям Шекли,

Вальтер Бретен и Джон Бердин из Бел Лаборатории. Это изобретение дало, как выяснилось, динамичное развитие современной электроники, что формирует наш теперешний способ жизни.

Сегодняшние новинки воспринимаем как что-то очевидное, во всяком случае, не захватывают они нас так внезапно, как это было с первым спутником Земли в 1957 году. Привыкаем к новым телевизорам, радиоприемникам, видеоманитофонам, камерам. Пользуемся всем этим как потребители. Одни из них облегчают жизнь, другие украшают.

Все это стало таким обычным, что много людей даже не задумываются и используют где угодно электронику. Имеем ее всюду и используем ежедневно. В автомобилях, стиральных машинах, разнообразных устройствах, часах. Мало того, стала настолько будничной, что когда на встречах спрашиваю слушателей, когда появились первые видеоманитофоны, видеокамеры, кассетные манитофоны, преимущественно кажется им, что «давным-давно».

Развитие электроники дало начало следующей эпохе - эре информатики. Начала ее публикация Даниеля Белла. *Времена пост-промышленного общества (The coming of Post-Industrial Society)*, в которой объясняет, как современные технологии влияют на человечество. Через год по факсу получена первая страница информации. Продолжалось это целых шесть минут. Начали распространяться персональные компьютеры. В 1977 году двинулся CompuServe, то есть компьютерный информационный сервис. В 1983 г. Motorola получила разрешение Федеральной Комиссии Коммуникаций на внедрение первых сотовых телефонов. В 1984 г. Sony и Philips одновременно выпустили первый компакт-диск. Девяностые годы - это настоящая революция в кодировании, программировании, передачи информации.

Сегодня техника развивается так быстро, что люди не могут позволить себе планировать на основании сегодняшних возможностей. Кто этим ограничится, не выдержит конкуренции. Ключом к выживанию в сумасшедшем, алхимичном мире является умение смотреть вперед, предусматривать, что может случиться на следующей неделе, в следующем месяце, году, уметь планировать, опираясь не на то, что есть, а на то, что будет.

Пауль Зане Пильцер

Отец спрашивает первоклассника:

- *Что вы сегодня делали на уроке математики?*
- *Считали от 1 до 10.*
- *А что будете делать завтра?*
- *Учительница покажет нам, как выключать калькулятор.*

Новые понятия, явления, ситуации.

Однако, в большинстве случаев мы живем сегодняшним днем. Не умеем выйти навстречу будущему, мечтать, планировать. Даже, если уже кто-то укажет нам общие тенденции, нам необходимо определенное время, чтобы действительно их заметить, длительное, чтобы понять и еще более длительное, чтобы включиться в ход перемен. Иногда недостает нам для этого целой жизни.

Новые технологии не только разделяют одну эпоху от другой, а и имеют влияние на создание новых понятий, явлений, ситуаций, новых отраслей хозяйства, услуг, новых стилей и навыков и одновременно на исчезновение старых. Эти процессы заметны всюду.

Наш прадед не хотел унизиться настолько, чтобы разговаривать с каким-то ящиком, а ты уже не обойдешься без телефона. Автоответчик стал чем-то очевидным и будничным, обычным орудием работы. Подобные обстоятельства с факсом. За минуту передаешь письменную информацию в самые отдаленные уголки мира. А сложно ли это? Нет, здесь заложить, здесь нажать и все. Можешь иметь факс-модем в своем компьютере. Тогда, при предъявлении соответствующей команды, один раз написанный текст будет передан в указанное время выбранным тобой адресатам, соединенных с тобой такой линией. Следующим фантастическим орудием работы есть «awvox» или «voicetel» - один из видов сервиса современной телекоммуникации, который дает возможность передавать информацию многим, даже тысячам респондентам одновременно. Достаточно телефоном передать информацию и набрать соответствующий номер. По кодам, известным только тебе, функционирует ящик, который принимает информацию от партнеров. Завтра, вдобавок, сможешь видеть собеседника на экране своего монитора. Видишь его выражение лица, пот на висках, махание руками. Это может быть интересным, правда? Ему тоже. Завтра поймешь, что электроника значительно изменяет всю экономику и нашу ежедневную жизнь. А должен ли ты иметь в ней глубокие

знания? Нет. Чтобы смотреть любимую Рабыню Изауру достаточно знать, какую кнопку нажать. Если не знаешь, спрашиваешь у своего ребенка. Более-менее столько же нужно будет знать, чтобы пользоваться своим компьютером. Чтобы сегодня раскладывать пасьянсы или играть в какие-то игры не нужны глубокие знания, добытые на факультете информатики. Когда вчера внедрялись банковские машины, каждый клиент проходил короткое обучение, иногда много раз. Сегодня с этой точки зрения он не отличается от автомата, который его обслуживает - действует автоматически.

Перемены настолько динамичные, что иногда не успеваешь понять и усвоить новые названия. Одновременно все время возникают новые музеи, которые заполняются вчерашними новинками. Не раз музеем являлся твой шкаф, часто, к сожалению, твоя голова.

CD-ROM

Всегда увлеченно думаю о творцах и изобретателях: как далеко в будущее достигала их мысль, когда в мастерских, в лабораториях, в пути трудились над новым открытием, произведением, изобретением. А могли предусмотреть Джон Кей, изобретатель скоростного ткацкого станка, Томас Эдисон со своей электрической лампочкой, Вильям Шекли, Вальтер Бретен, Джон Бардин, давая миру транзистор, что начинают новую эпоху?

В 1984 году Philips и Sony создали первые компакт-диски. А могли ли знать их творцы, какое применение получают они в будущем? Даже сегодня рядовой потребитель CD знает только то, что там записаны рок-группы, эстрадные ансамбли, оркестры, певцы. Когда на разных встречах, показывая маленький кружочек, спрашиваю, что там может быть, наиболее часто слышу в ответ, что музыка, может Мадонна, может Майкл Джексон. Многие еще не знают, что на CD может быть записана картина, что уже есть камеры и производители фильмов, записанных на этих самых дисках. На современном диске можно записать практически все. Благодаря современной технике емкость CD возрастет завтра в много раз. Уменьшится при этом количество полок, занятых книгами, журналами, видеокассетами.

Попытайся расшевелить свое воображение и подумай, где и как ты будешь использовать завтра CD. Обрати при этом

внимание на высокое качество записи и удобство использования.

Секретарша:

- К сожалению, шеф не сможет уже никого сегодня увидеть.

Посетитель:

- Ах, передайте ему, пожалуйста, мои надежды, что слепота его только временная.

Домашняя школа.

Цитированный уже Пауль Зане Пильцер вспоминает, что: «В 1976 году вместе с друзьями в университете Пенсильвании мечтал о том, что в один прекрасный день, благодаря новым технологиям, каждый ученик будет иметь доступ к лучшим учителям всех предметов, которые изучают в школах. Этот день настал. Передо мною каталог CD-ROM, издан Zane Pudlishing, который предлагает школьную программу, помещенную на компакт-дисках. Без проблемы можешь заказать разные энциклопедии и словари, сборник мифов и легенд, антологию композиторов и т. п. Так же можешь получить знания по географии, истории, биологии, физике, химии, математике, английскому языку. Можешь достигнуть высшего уровня и организовать у себя домашнюю библиотеку, в которой будут атласы растений и зверей, история Америки и мира, литература, история искусства, даже детективы. Все иллюстрированное и оживленное. На 132 кружочках можешь иметь мощную порцию знаний и развлечений. Такую современную «школу» и «библиотеку» можно приобрести у дистрибьюторов Amway приблизительно за 1000 долларов. Пильцер выбрал этот способ дистрибуции как наилучшую, эксклюзивную удобную для клиента. Уже сегодня используют ее много американских семей. Мечта осуществилась -наилучшие учителя пришли к ученику. Такого типа «домашняя частная школа» является ответом на многие проблемы современной традиционной школы - проблем, которые, к сожалению, не удастся разрешить административно.

Понимаю, что идея «домашней школы» может тебя шокировать, вызвать сомнения и дискуссии в твоей традиционно сформированной и запрограммированной среде, поскольку является чем-то «ненормальным». А действительно ли «нормально» то, что происходит во многих школах? А необходимо ли это для воспитания твоего ребенка? А нельзя ли

воспользоваться другими возможностями?

Отец сыну:

- *Что вы делали сегодня на уроках?*
- *На уроке химии изучали взрывчатые вещества.*
- *А что завтра будете делать в школе?*
- *В какой школе?*

Каталог на CD-ROM.

Совсем недавно моя семья получила от Amway, фирмы MLM, сверток с CD-ROM. Мы быстро вставили его в компьютер, и за минуту на экране монитора можно было рассматривать один из Amway-евских каталогов, можно было смотреть его, сколько хочешь, причем картинки каталога двигались. Чтобы получить лучший эффект, мы подключили компьютер к телевизору. Клац, клац... И появились следующие презентации: игрушки для детей, кухонные принадлежности, электронные, служебные, спортивные (с одновременной демонстрацией использования). Когда меня заинтересовал мех, который можно был бы заказать жене, я «вошел» в отдел одежды и вскоре увидел этот мех на экране. Манекенщица демонстрировала примеры одежды, раздеваясь даже (только меха, господ, только меха). Можно было запрограммировать размеры моей партнерши, указать цвет меха, а потом нажать соответствующую клавишу, и заказ с доставкой домой готов (меха, очевидно; манекенщицу, возможно, тоже, но это обеспечивает другая фирма).

Завтра на CD-ROM будешь видеть дословно весь каталог и, таким образом, доступ к разным продуктам, внедренным на рынок самыми различными фирмами. Тебе нужен будет только код, с его помощью сделаешь заказ, который будет реализован за два-три дня.

Можешь сомневаться, можешь говорить: «этим мало кто будет пользоваться, значительное большинство людей будет ходить в магазины, поскольку любят дотронуться, пощупать». Но скажи искренне, сколько людей знаешь, которые сегодня, вместо заказа такси по телефону, идут на стоянку? Желая быть верным сегодняшней философии, завтра можешь оказаться в меньшинстве.

- Знаешь, вчера моей жене попала в глаз песчинка и визит к окулисту стоил мне 100 долларов.

- *Это не очень много. Моей жене когда-то попало в глаз норковое пальто и визит в магазин стоил мне 5000 долларов.*

Магазин без стен, или покупка на дому.

В 1994 г. 15% всех закупок в США клиенты сделали, не входя в магазины, образно говоря, даже не отходя от телевизоров. Американская газета «USA Today» в декабре 1995 г. информировала, что в 1994 г. 98,5 млн. американцев пользовались нетрадиционным еще сегодня способом продажи, заказывая продукты по каталогам разных магазинов. Если к этому числу добавить более 7,5 млн. дистрибьюторов разных фирм сетевого маркетинга, которые покупают «у себя», в своей фирме с помощью телефона, факса и компьютера, и еще добавить примерно столько же клиентов, то вышеназванное число значительно возрастет. Прогнозы говорят, что в 2010 году около 55% всех закупок будут производиться из собственного дома. Об этих изменениях можно прочесть во многих журналах: «Forbes», «Fortune», «Time», «Newsweek», «Popular Mechanics», «Success», а также в экономической и деловой литературе. Журнал «Forbes» в статье «Новости торговых центров» пишет, что американцы уже сыты классической торговлей. В статье «Смерть продавца» проведен анализ средств содержания современных магазинов, в том числе обучения продавцов. Средства эти очень высокие, однако, не обеспечивают ожидаемых результатов ни относительно владельцев, ни относительно клиентов. Оказывается, что около 60% американских покупателей покидают супермаркеты не совсем довольными. Ежегодно падает товарооборот магазинов розничной торговли. В торговых центрах закрыто уже около 30% магазинов. По прогнозам в 2001 году их останется только половина. Очень популярная в Америке газета «USA Today» 26 февраля 1997 г. утверждает: «Благодаря новым технологиям в течение десяти ближайших лет закроются все магазины страны, и покупать будем с помощью электроники».

Действительно, это эффект использования современных возможностей заказа и доставки товаров. Часть производителей, как и часть потребителей, одновременно поняли сегодня, что совсем не должно быть между ними посредников в облике классической торговли, достаточно хорошо организованной коммуникации по передаче информации о товаре.

А одобряют ли обычные потребители эти существенные изменения? Не все и не сразу, или иначе: не все сразу. Много кто высказывается сейчас очень консервативно по этому поводу, давая волю своему скептицизму. Имеют на это право, ведь *легче расцепить атом, чем изменить привычки*. А задержали ли люди такого типа характера процесс механизации, автоматизации или компьютеризации?

В цитированном уже «USA Today» читаем далее: «Когда будут покупать следующий автомобиль, вероятно, воспользуюсь помощью электронного агента, который выберет мне авто согласно моим желаниям и приготовит все для его получения. При этом не нужно будет мне конфликтовать с продавцом». Считаю, что таких возможностей ждет большинство людей. Часть из них, возможно, только потому, что неудовлетворенно типичным ходом этой акции, чувствует себя жертвой манипуляций и шулерства продавцов, которые стараются всунуть товар и не дают длительной возможности возврата товара. Если к этому добавить еще и возможность сохранить много времени, потраченного на классическую покупку абсолютно стандартных продуктов и избавления от ненужных эмоций, число ожидаемых «электронного агента», то есть возможности покупки с собственного дивана, всерьез увеличится.

При распаде типичных экономических и эмоциональных явлений, связанных с классической покупкой, следует обратить внимание на еще один аспект, очень существенный - чувство безопасности. Фейт Попкорн известная американская экономистка и консультант фирм, в своей книге под названием *Clicing*, пишет, что в США: «В последние годы изменили свои привычки 33% покупателей в связи с недостатком чувства безопасности, из них 43% не покупают, когда стемнеет». Так вот 1/3 (!) американцев изменила свои покупательские привычки, только опираясь на чувство безопасности! Не имеют здесь значение такие понятия как ближайшее, дешевле, выгоднее, или эмоциональные - хорошее обслуживание, удовлетворение. Даже 33% (!) общества изменило место покупки только из-за недостатка чувства защищенности. Значительное число людей из этой группы уже сейчас использует современные возможности, просто-напросто покупая из собственного дома.

А что будет со скептиками и консерваторами? Ну что ж, тоже

самое, что и с теми, кто сегодня предпочитает сидеть около керосиновой лампы, стирать в протоке и ездить на телеге, запряженной гнедыми лошадьми.

Считаю, что уже настало время перестать увлекаться супермаркетами и торговыми центрами, а также так называемой культурой моллов : (mall- торговый центр в Северной Америке, где под одной крышей, на большой площади, функционирует много разных магазинов, ресторанов, баров быстрого обслуживания, отделов банков, залов аэробики и т. п.; часто это место встречи молодых, а также людей в «золотом возрасте»). Завтра застанешь там только стены, пятна от кофе, следы магазинных полок и архитекторов, которые будут планировать новое назначение импозантных залов. Некоторые супермаркеты запланировали свое будущее еще до открытия.

Интернет.

Еще несколько лет назад даже самые рьяные энтузиасты компьютера считали, что Интернет будет модным среди академической среды и разного рода снобов. Теперь, когда уже известно, что электроника определяет дорогу всем видам деятельности, Интернет начинает получать другую оценку. Стало очевидным, что его можно использовать для многих потребностей: в банковском деле, при покупке товаров, в торговле недвижимостью, при заказах, резервировании гостиниц или билетов, и даже если хочешь получить лыжи у какого-то дистрибьютора из Калгари. Если не можешь себе это вообразить, подумай, что уже завтра через Сеть получишь характеристики всех типов лыж и сможешь увидеть на экране, как они используются профессионалами. После выбора примешь решение относительно доставки и формы оплаты, рассчитываясь кредитной карточкой или другой «электронной валютой». Через Интернет сможешь получить характеристику и информацию относительно разных фирм, а также выставить собственные предложения. Таким образом, сможешь заключать разные транзакции с целым миром.

Это завтра. А сегодня? Может решишь, что это выглядит в слишком розовом цвете. Например, в Канаде только 1,1 млн. семей пользовались в 1996 г. Интернетом. Что представляет собой около 9,5% все жителей, причем 1/3 канадских семей имеют компьютер.

2,2 млн. канадцев пользуются Интернетом еженедельно в школе, в университетских лабораториях, на работе, дома. Чтобы можно было пользоваться Интернетом чаще, нужно иметь компьютер, подключенный в телефонную сеть. Конечно, не все канадцы хотят и будут пользоваться собственным компьютером и Интернетом. Но количество их динамично растет. По прогнозам в 2000 г. около 45% канадских семей будут иметь компьютер. Значительно увеличится при этом число женщин, которые пользуются компьютером и Интернетом в ежедневной работе.

Но значительная группа людей «боится» компьютера и никогда не будет им пользоваться; так как уже не тот возраст, недостаток заинтересованности, дополнительная, лишняя инвестиция и т. д. Об этих людях тоже позаботились. Уже сейчас можно купить телевизоры, приспособленные к пользованию Интернетом, мало того, можно купить специальную приставку в собственный телевизор, подключить ее так, как подключается видео, и таким образом можно иметь вход в Интернет. Здесь не нужно специальное приспособление. Достаточно нажать соответствующую клавишу телевизора, приставки или дистанционного управления. Физические и умственные усилия такие же, как при выборе канала с любимой программой.

Даже если сегодня Интернет для тебя какое-то чудо, ему это не препятствует.

Information superhighway, или информационная магистраль.

Динамика перемен такая большая... Ну, так. Еще мы не успели привыкнуть к термину «Интернет», как уже заатакованы очередным, одинаково странным и непонятным: «Information superhighway». А что это такое, где это? А которое это имеет отношение в автостраде, если имеет (ведь «highway»)? А что это администрация, правительство, полиция? А Беблецкий уже об этом слышал, или имеет? А -Ский уже употреблял, или не достал устройства? А нельзя ли это как-то пропустить, может где-то закопать, утопить? К сожалению (?), нет. К сожалению (?), хочешь или не хочешь, это и так коснется тебя. Может, лучше с этим как-то освоиться?

Эта магистраль, которая уже начинает функционировать, а завтра будет в ежедневном обиходе, возникла благодаря современному

быстрому развитию техники в отрасли телефонии и телевидения. Благодаря использованию световодов стал возможным невероятно большой поток информации. Проводником толщиной в человеческий волос можно за одну секунду передать Британскую энциклопедию. Как видно, это, в самом деле, магистраль, довольно удивительная - хотя такая узкая, и, однако, очень скоростная. Теперь вообрази себе, что имеешь доступ к нескольким сотням каналов интерактивного телевидения и благодаря световодам получишь за секунду информацию по каждому вопросу, который тебя интересует. За секунду можешь тоже передать свое пожелание об этом деле. Благодаря простоте обслуживания и низким средствам, целая система будет доступной всюду, а с ее посредничеством станут возможными такие действия, которые сейчас трудно себе даже вообразить.

Информационная магистраль дает тебе доступ в библиотеки, фильмотеки, университеты, производственные процессы и линии, морские порты и аэропорты, гостиницы... С ее помощью сможешь добраться куда угодно. Специалисты утверждают, что уже в 2001 году она будет давать обороте 5 млрд. долларов. Какой будет в этом твоя доля?

На горной трассе.

- Куда едешь, лыжник?

- Не знаю, спроси у лыж!

Одинаково смешно требовать от кого-то, чтобы носил и далее свою детскую одежду, как и требовать от общества, чтобы оно продолжалось в формах жизни, созданных варварскими предками.

Томас Джефферсон

Раздел 4

НА ОДНУ МИЛЮ ДАЛЬШЕ, ИЛИ ЧТО ВЫБРАТЬ?

Не рискуя ошибиться, можно сегодня, как и вчера, утверждать, что значительное большинство людей работает исключительно ради денег. Может, ты принадлежишь к тем, кто немедленно запротестует, поскольку работа для тебя, прежде всего, удовольствие. Приветствую! Но если за эту приятную работу перестанут тебе платить, будешь ли и далее ее выполнять? Я – нет. Поищу себе тогда менее приятную, но зато достаточно оцениваемую денежным эквивалентом.

В предыдущих разделах мы обсудили главные тенденции, направления и динамику современных перемен, стараясь одновременно представить свое место в них. Опираясь на то, что ты человек амбициозный, открытый, современный и при этом ищешь способы, чтобы поднять уровень своей жизни или хотя бы удержать теперешний стандарт, хочу предложить тебе принять участие в сделанных в этом разделе анализах и подробно изучить предъявленные в нем критерии выбора.

Вся книга, а особенно этот раздел, предназначены для тех, кто не боится выползти из своего кокона или так называемой зоны комфорта, ограниченной субкультурой данной среды.

ХОЧЕШЬ БЫТЬ НЕЗАВИСИМЫМ?

Конечно, что за вопрос? Но скажи, как это сделать? Хорошо, скажу тебе. А ты попытайся это использовать. Наилучший, поскольку простейший способ достигнуть успеха, это прежде всего правильное использование информации, знаний и опыта истинных экспертов-практиков. Подобно, как в предыдущих разделах, буду постоянно на них опираться и впредь.

Уточни, что понимаешь под понятием «независимость»

Что понимаешь, слыша или произнося слово «независимость»? Наверно, твое уточнение не очень будет отличаться от моего. Наверно, это свобода распоряжаться временем и деньгами, свобода принимать решения и т. п., очевидно, не нарушая при этом обязательных законов и этики.

Когда я очередной, уже 22-й раз за неполные 5 лет, летел из Канады в Европу, осознал, что ни одного раза никого не спрашивал, пустят ли меня, когда и на сколько. Каждый раз это была моя потребность, мой выбор и мое решение. Я устанавливал день вылета и возврата. Остаток вопросов всегда решало бюро путешествий (завтра всецело заменит его, например, Интернет). Я не должен был проверять, есть ли деньги на счете, делать ли какие-то финансовые операции. Моя жена посетила Польшу 7 раз в течение трех лет. Кроме того, вместе мы были в Пуэрто-Рико, в Мексике, Аризоне, на Багамах, на Мадейре, в Греции и несколько раз во Флориде, не считая многих мелких поездок. В большинстве поездок с нами были трое наших детей. Мы сами решали, как будет выглядеть расписание нашего дня, недели, месяца. Нас не раздражал будильник, поскольку не было потребности пользоваться им.

Кто-то когда-то сказал, что хотел бы иметь отпуск дважды в год: шесть и еще раз шесть месяцев. Мы решили проводить полгода из одной стороны и полгода из другой стороны «гигантской лужи». И совсем это не должно быть точно поровну.

Не знаю, как понимаешь свою независимость. Важным является то, чтобы это понятие не было только надписью на бумаге, но означало для тебя что-то неизмеримо важное. Поверь: если другие смогли, ты тоже сможешь.

В школе дети пишут задание на тему «Мой отец».

- Мой отец может подняться на высочайшую гору, переплыть самую широкую реку, может управлять самолетом или кораблем, ездить на диких мустангах.. Мой отец может все! Но сейчас не имеет времени. Должен маме мыть посуду.

Измени способ мышления.

Перелет на Старый Континент продолжается несколько часов, достаточно долго, чтобы проанализировать много вопросов и мнений. Один из вопросов прозвучал так: «И что же такого существенного я сделал, чтобы получить такую независимость?» Ответить можно одним коротким предложением: «Я изменил способ мышления».

По моему убеждению, это обобщение было открытием! При этом я понял, что это совсем не легко. Ранее я уже писал о привычках, своего рода философию («мальчишескую философию»), о субкультуре среды. Живя в определенной среде, читая определенную прессу, выполняя признанную нормами и традициями этой группы работу, принимаешь участие в определенных явлениях, подлежишь типичному для этого круга давлению и обработке. Не ощущаешь этого, поскольку все, что в этой среде и с тобой происходит, считается (ты тоже так считаешь) нормальным. Так, а не иначе сформирована твоя ментальность, то есть, уточняя со словарем иностранных слов: «Своеобразный, характерный для личности или общественной группы способ мышления, обусловлен биологически и общественно. *Mente captus* (с латыни) - умственно ограниченный, тупой, дурак, недоумок».

Живешь согласно стереотипным нормам и стереотипно мыслишь. То, что ты купил новую мебель, видео и цветной, современный телевизор, совсем не значит, что ты тоже современный. Хорошо помню, как люди рубили или выбрасывали на мусорник хороший антиквариат, чтобы заменить их «современной стенкой».

Да, этот чудесный электронный ящик со спутниковой антенной на балконе и дистанционным управлением, которым часто проверяешь, не украл ли кто-то у тебя какой-то из пятидесяти каналов, поможет тебе изменить ментальность, но, прежде всего, должен сам этого захотеть, ты сам должен над этим поработать.

Иногда «прозрение» приходит как от прикосновения волшебной палочки, но в основном это длительный процесс, который только ты сам можешь начать. Если начнешь, вероятно, что вскоре сам будешь удивляться, почему ранее не начал уважать определенные вещи, не понимал - ведь это так просто!

Действительно имеем выбор словно два мира, две

действительности: один - это наш ящик, в который «судьба» нас упаковала, а другой... его начнешь замечать, когда выйдешь из ящика. Начни думать иначе! Не стереотипами.

- Может быть мы б пошли в кино, - спрашивает жена мужа.

- Да мы уже были.

- Да, любимый, но сейчас уже звуковое кино.

С кем поведешься, от того и наберешься.

Если ты читал мои предыдущие книги, то знаешь, что мы не унаследовали никакого имени, не выиграли в лото (не играем), не ждало нас в Канаде какое специальное место работы. Мы решили не поддаваться интеллектуальному и физическому замиранию. Не соответствовала нам роль «Щурополяков» по книге Редлинского, а так же «Выпускниц» Мьежинского. И все же, *с кем поведешься, от того и наберешься*. И, вдобавок, формируешь ментальность потомков. Случается так наиболее чаще всего, потому что не веришь в себя, в свои возможности, идешь более легким путем, который потом становится невыносимым.

Подними голову, вытянись и наклонись через забор посредственности. Посмотри, что там тоже живут люди. Мало их? Да, только 20%, но это они владеют 80% всех богатств. Почему так? Попытайся спросить.

- Мой папка может поднять большой камень.

- А мой поднимет три камня.

- Мой не должен поднимать, за него делают это другие.

В КОТОРОМ СЕКТОРЕ?

Если задумываешься над выбором соответствующей дороги, соответствующего места и способа заработать деньги, должен определить тенденции развития, их динамику и последствия, к которым они ведут. Когда пишешь или говоришь: 1, 3, 5, 7, то известно, что следующим числом будет 9, потом 11 и т. д. Когда говоришь: 2, 4, 6, 8, не рискуя, угадаю, что следующими числами назовешь 10, 12... Почему это возникает? Правильно, из логики ряда чисел: четных и нечетных. Этот легкий для понимания пример учит нас заглядывать в будущее, прогнозировать, делать оценки и выбирать направления,

анализируя логику хода событий. Не без причины я выше предъявил тебе информацию о технологическом прогрессе, что творил и характеризовал отдельные эпохи. Все важные открытия и изобретения имели и имеют влияние на структуру занятости рабочей силы. Именно это ты должен взять во внимание, думая о своем будущем через год, пять, десять лет, о будущем своих детей.

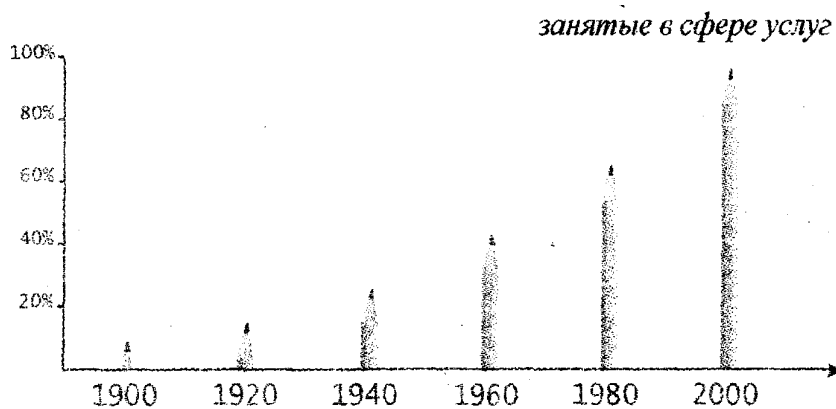
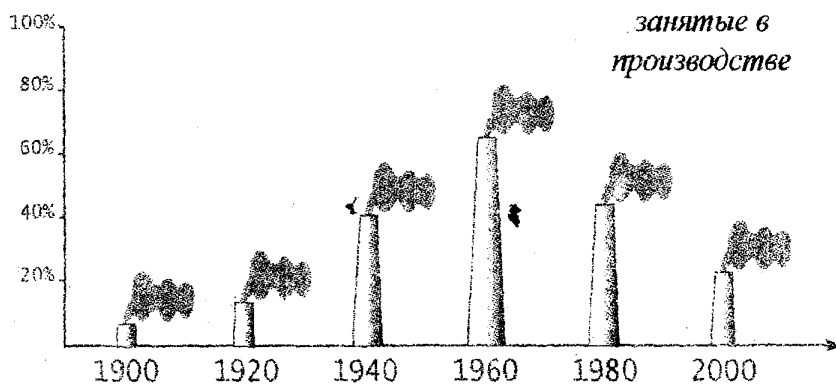
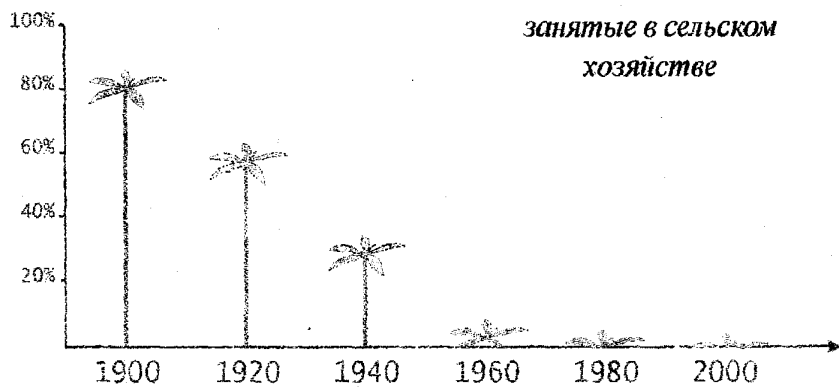
Когда мы приняли решение эмигрировать в Канаду, я поинтересовался специальной литературой, чтобы выяснить, как там выглядит структура занятости в отдельных секторах хозяйства. Так вот узнал я, что абсолютно нечего искать работу в сельском хозяйстве, можно - в промышленности, но наибольшие шансы имею в секторе услуг.

Да, сегодня во всех странах мира сфера услуг развивается нэп-динамичнее (в высокоразвитых странах значительно доминирует над промышленностью и полеводством). В США в 1993 г. в сельском хозяйстве было занято менее, чем 3% всех работников, в промышленности - около 18%, а все другие, то есть около 79% работников - в сфере услуг. По прогнозам, уже в 2010 г. В сельском хозяйстве будет занято около 2%, в промышленности - 10%. а в сфере услуг - 88%. Тяжело поверить, что США еще 60 лет назад были аграрно-промышленной страной, а в начале XX века типично аграрной - в этом секторе работало более 90% людей

В 1994 г. в Польше в сельском хозяйстве было занято около 24%, в промышленности - 32%, в сфере услуг - 44% населения. Здесь тоже видим доминирование услуг. По сравнению с высокоразвитыми странами видна еще существенная разница, но в ближайшие годы предусматривается значительное развитие сферы услуг. И уже сегодня это нужно принимать во внимание.

В каждом из этих трех секторов можешь искать работу как в роли арендатора, так и наемного работника или открыть собственное дело, где будешь, возможно, давать работу другим людям, или быть нанятым.

Не забудь, что современный рост производства не обязательно должен стимулировать спрос на силу человеческих мышц. Рост продукции достигается новыми технологиями, которые устранили твои мышцы, заменяя их роботами с компьютерным управлением.



Еще раз о наемной работе

Хотя в двух своих предыдущих книжках на тему Network Marketing я уже поднимал это вопрос, задержусь на нем еще раз. Делаю это потому, что и далее большинство людей видит только одну единственную дорогу, один единственный способ жизни и так запрограммированы, они не обращают внимание или не понимают разных явлений и ситуаций, что сопровождают работу по найму. Эта запрограммированность является очень сильной, поскольку создана несколькими поколениями. А удивляют ли тебя поколения врачей, музыкантов, портных, кондитеров? Во время военного положения 80-х годов в Польше в некоторых семьях маленькие мальчики говорили, что станут ЗОМовцами.

Постоянный контакт с определенными явлениями приводит к тому, что становятся они для тебя абсолютно очевидными, нормальными. Держишься этой привычной колеи, крутишься вокруг знакомых тебе мест и обстоятельств, после неудачных попыток подняться выше, возвращаешься к ним, принимая связанную с ними концепцию и философию среды, субкультуру, перестаешь замечать и анализировать новые тенденции и, наконец, начинаешь защищать как лев, как кажется, собственные взгляды, употребляя при этом аргументы, которые абсолютно не выдерживают проверку временем, поскольку являются обычными лозунгами тех, кто зарабатывает на твоих ограниченных горизонтах.

- *Господин! Вы уже полчаса прижимаете трубку к уху, а не сказали еще ни одного слова!*

- *Тсс, я разговариваю с шефом.*

Школы, курсы, переквалификация.

Этой темы касались в книжке *Network marketing* - если не это, то что? Возвращаюсь к теме, чтобы нарушить некоторые аспекты, которые там были недостаточно рассмотрены, а именно, аспекта повышения квалификации. Как и тогда, хочу предостеречь, что абсолютно ничего не имею против обучения, лишь бы лишения, связанные с настоящим временем, психические, физические и финансовые усилия были действительно обоснованы, а не потрачены только для того, чтобы получить очередную бумажку. К сожалению,

многие делают это только для свидетельства, часто не осознавая этого.

Недавно я познакомился с пятидесятилетним мужчиной, который приступил к изучению компьютера в колледже. На мой вопрос, почему собственно это, он ответил: «Поскольку компьютерщики сейчас всюду нужны. Работу найду легко и хорошо оплачиваемую». Я пробовал ему высказать свое мнение, основанное на анализе многих данных и широкой информации, но, к сожалению, «рыба была уже на крючке». Мой собеседник подцепил лозунг, а не брал во внимание простых фактов и зависимостей типа: мне 50 лет, а когда закончу, будет 53; учусь в колледже, а не в университете; соревнуюсь с молодыми людьми, отягощенными компьютерами «генетически», а я только вчера приобрел себе компьютер (кое-кто начинает курсы, не имея собственного). Все это не имеет значения. Захваченный такой картиной будущего, созданной учителями для такого типа студентов, платил бешеные деньги и тратил время.

Подобное было с тридцатисемилетней женщиной, которая захотела стать в Канаде дипломированной медсестрой, хотя ранее не имела с этим ничего общего. Ее также искусили надежды на хороший заработок, которые приглушали информацию о сокращении бюджета и уменьшении персонала больниц.

Таких примеров можно привести много. Предложений разного типа курсов, студий, школ сейчас очень много. Учителя обещают спрос на выпускников такого обучения. Значительное большинство студентов трактует, к сожалению, такие обещания как заверение, гарантию хорошей работы, не осознавая при этом, что многие из тех курсов проводятся только для удержания самих преподавателей. Учителям, школам, университетам не платят за ожидаемых специалистов, а за сам процесс обучения. В таких условиях учитель не очень заинтересован в том, чтобы после его курсов ты стал специалистом «нарасхват», он больше заинтересован в том, чтобы ты возвратился доучиваться.

В стародавнем Китае врачу платили за вылеченного пациента. Сейчас всюду платят за сам процесс лечения. Подобное происходит с обучением.

Пани Беблякова рассматривает в книжном магазине энциклопедию домашнего хозяйства:

- Эта книжка сэкономит Вам половину домашней работы! -

поощряет продавца.

- Да? Тогда дайте две!

Имею хорошую работу.

Действительно считаешь, что сегодня что-то такое существует? Если утверждаешь, что именно ты имеешь такую работу, попытайся охарактеризовать это понятие. Правдоподобно, что идет речь о хорошем заработке, специальных услугах работодателя, может, выгодных часах работы, наверно стабильность фирмы и твоего места работы создают в тебе чувства заинтересованности, комфорта и веры, что продержишься там даже до пенсии. Обрати внимание, что все это относительное и шаткое. Относительно чьего твои заработки «хорошие»? А не свел ли ты до минимума свои потребности, подгоняя их под зарплату? Действительно не уважаешь процессы автоматизации и компьютеризации, которые сокращают количество рабочих мест? Не слышишь о банкротствах и не понимаешь их причин? Или твой «комфорт» – обычная иллюзия?

Обложка журнала «Fortune» за апрель 1996 г. выразительно намекала, каким темам посвящен этот номер. Заголовок How Safe is Your Job?, или насколько надежна (в смысле стабильности) твоя работа?, и фото одного уволенного из телефонной фирмы AT&T наверняка привлекли внимание многих людей. В одной из статей можем прочитать: «Более 40 000 работников AT&T также стоят перед угрозой утраты работы. (...) Каждые несколько недель будет освобождено несколько сотен рабочих мест». Пауль Клемчальк был одним из тех, кто считал, что имеет хорошую работу. Сегодня, в 43 года, теряет ее. Нахождение новой – нелегкое задание, особенно в этом возрасте. За короткий срок ему отказывают 50 фирм. Образование и опыт не спасают положения. Таких как он - тысячи. На их содержании семьи, а на шее также не оплаченные кредиты за дом или автомобиль.

В этом же «Fortune» читаем, что мало стабильными местами работы являются должности в банковском деле. В ближайшие годы будет освобождено много работников банков в связи с процессом компьютеризации и ликвидацией многих должностей. Подобное происходит в телекоммуникации. Наибольшая телефонная американская фирма AT&T сегодня является выразительным лидером

в сокращении штатов. Очень нестабильными местами работы являются должности в торговле, здесь в ближайшие годы будут сокращены сотни тысяч должностей.

В Польше пока еще все наоборот. В хороших специалистах нуждаются в банках, которые все больше активизируются, не хватает специалистов телекоммуникации, которая очнулась от летаргического сна, строятся супермаркеты, дающие хороший заработок обществу, возникают лицензионные автомобильные мастерские, компьютерный сервис. Недоинвестированные, устаревшие технологии и другие пробелы польского рынка вызывают волну повышенной заинтересованности развитием отдельных отраслей и, автоматически, нуждаются в специалистах. Новые или реорганизованные и отреставрированные учреждения предлагают работникам высокую плату, что представляет собой лакомый кусок. Если добавить хорошие фасады новых учреждений, вывески, мрамор, стекло и компьютеры - легенды о прекрасной, хорошо оплачиваемой работе рождаются сами по себе.

Наверно, есть в них много правды, а может и нет, вместо того, чтобы поддаваться овечьему импульсу, не стоит ли оторваться на милю или хотя бы на несколько метров вперед и уже сегодня войти в следующую декаду?

У известных открывателей, изобретателей, пионеров, людей успеха есть общая черта, а именно: всегда хотя бы на несколько шагов они опережают своим предвидениями и воображением окружение, в котором живут. При современном ускорении динамики перемен тебе необходимо проанализировать логику хода событий, которые имели и имеют место в самых развитых странах, и своими решениями и действиями продвинутся на милю вперед.

Директор предприятия вызывает к себе инспектора отдела кадров.

- Как вы знаете, я собираюсь на пенсию. Можете ли кого-то порекомендовать на мое место?

- Ну, может инженер Ковальский?

Наверно собственный бизнес

Если так думаешь, ты на правильной дороге. Хотя... Канадская ежедневная газета «The Record» от 30 января 1997 г. Пишет, что «за

первые 11 месяцев 1996 года 86 253 лица и фирмы объявили банкротство». Это новый рекорд, поскольку в 1995 г. число это представляло собой только 78690. В целом за 1996 год обанкротились 13185 фирм.

Несмотря на эти несимпатичные числа и далее утверждаю, что ты на правильной дороге. Твоя способность к самостоятельности и ответственности является большим шагом к независимости. Имея собственный бизнес, сам решаешь, когда вставать и ложиться, начинать и заканчивать работу, быть напряженным или спокойным в работе. Ну, может не совсем ты сам, поскольку иногда на это влияют и вывеска твоего учреждения, и его ворота, и конъюнктура рынка и т.п. Немного об этом я уже писал в книжке Network marketing - рецепт на жизнь.

Сегодня хочу затронуть эту тему еще раз, но немного иначе. Вообрази себе, что инвестируешь в ремонтно-строительную фирму. Берешь кредит на машину, оборудование, инструменты, материалы, заключаешь соглашение, выполняешь работу и... Очень часто здесь начинаются перипетии, поскольку заказчик не имеет денег, чтобы заплатить за выполненную работу. Дает тебе только часть, слишком малую, чтобы покрыть затраты, необходимые для восстановления оборудования, пополнение запаса материалов и т.п. К счастью (?) есть другой заказ. Здесь, наверно, уже все будет хорошо, а когда еще заплатит первый заказчик... К сожалению, не все; пошло очень хорошо, но поломался подъемный кран, что привело к непредвиденным затратам и к опозданию в окончании работ. Заказчик имеет претензии и не выплачивает полной суммы. Что делать? Судиться? Ведь это тоже средства, особенно, если проиграешь. Не выплачиваешь работникам. Рассчитаешься с ними в следующую пятницу, когда получишь аванс от следующего контракта.

Примеров можно привести много. Звонят тебе с книжной базы, хотят заказать много экземпляров книги.

- *Очень довольный; это книги, а это мой счет в банке.*

- *К сожалению, с этим нужно подождать.*

- *С чем?*

- *Ну, книги возьмем, но заплатим только тогда, когда их продадим.*

- *Хорошо, но когда?*

- Не знаем точно, вы же понимаете, книжные магазины тоже выплачивают нам, когда продадут книги клиентам.

В этот момент надо было бы разослать петицию клиентам с просьбой быстрее купить книжки, поскольку их денег ждет владелец и работники книжного магазина, склада, издательства, типографии и автор, который грызет от голода перо. Клиент, к сожалению, не может поспешить, поскольку не выплатил еще ему владелец ремонтно-строительной фирмы.

Не удивляйся, что владельцы разных малых предприятий не имеют денег, хотя движение вокруг них большое. Не удивляйся их седине, которая появляется изо дня в день и нервозности. Не удивляйся тому, что они не выпавшиеся и заработавшиеся - они имеют свой бизнес. Не удивляйся так же банкротствам - кое-кто не выдерживает.

И все же далее буду утверждать, что для людей амбициозных, активных, собственный бизнес лучше, чем работа по найму. Он дает тебе шанс и надежду, тем большую, чем лучше твой выбор.

Может, однако, franchising?

Об этом уже тоже шла речь в моей предыдущей публикации Network marketing - рецепт на жизнь. Но почему бы не попытаться? О, пожалуйста, если сможешь. Этот тип бизнеса довольно выгодный - в твоём распоряжении проверенная идея, форма, инструкция, обработаны принципы, реклама, обеспечены необходимые курсы и подготовка, ну и, конечно, вывеска. Если ты готов посвятить этому время и деньги, то почему и нет. А сколько это стоит?

Приведу несколько примеров, взятых из списка 100 “золотых” франчайзинговых фирм, помещенных в журнале “Success” за ноябрь 1996 г.

«Entrepreneur» за февраль 1997 года предьявляет список двухсот наибольших франчайзинговых фирм. Вот первая десятка:

1. McDonalds
2. Subway
3. Yoger Fruz Worldwide
4. Kentucky Fried Chicken
5. Burger King CorpCorp
6. Jani-King
7. Dairy Queen

- 8. Mail Boxes Etc.
- 9. Pizza Hut Inc.
- 10. CleanNet USA Inc.

Мес- то	Название	Общее кол-во	Вступит. взнос плата	Полная инвестиция
1	McDonald's	10511	45 000	407 600 - 646 350
2	Ponderosa	584	30 000	692 200 - 1 554 500
6	Denny's	1503	35 000	875 000 - 1 731 000
14	Pizza Hut (Traditional)	8003	25 000	326 000 - 1 352 000
17	Radio Shack	6766	5 000	50 000 - 65 000
18	Burger King	6471	40 000	300 000 - 1 500 000
32	Kwik Kory Printing	463	20000	227900 - 240 000
42	Holiday Inns	1 759	50000	4 228 892 - 6 381 812
55	Medicap Pharmacy	133	15000	25 000 - 199 000
68	Dolar Rent a Car	260	7500	83 650 - 6 603 100
70	KFC	5 112	25000	750 000 - 1 000 000
76	Jiffy Lube	1 170	35000	174 000 - 194 000
96	Hilton Inns	226	25 000	20 169 100 - 39 290 700

Сейчас более 2500 фирм работают по систему франчайзинга. Войти в сеть тузов - дело нелегкое. Кроме значительной суммы инвестирования, нужно пройти соответствующую подготовку и подождать в очереди. Подумай только, что еще в начале шестидесятых годов лицензию на изготовление и продажу гамбургера можно было купить за копейки. И не было много желающих.

Удивляешься? Сегодня действительно тяжело в это поверить, но тогда... Когда Рей Шаг начинал с McDonald's», только 5% американцев посещали рестораны. Рестораны, а не «закусочные». Мало кто верил, что это явление приживется. Многие крутили пальцем возле виска. Этот жест такой же старый, как и человеческая глупость. Теперь посмотрите, как изменилось все за несколько лет. Кто теперь чешет затылок?

По данными International Franchise Association в 1995 г. товарооборот франчайзинга представлял собой около 40% товарооборота всей розничной торговли и услуг. Сегодня этот тип бизнеса известен не только в Штатах, по и в целом мире. В Европе лидером является Великобритания, где в общей продаже франчайзинг

представлял собой 32%, в Голландии - 12%, в Швеции -7%, во Франции и Бельгии - 6%, в Италии и Венгрии – 2,5%.

Во всех вышеназванных начинаниях ты должен принимать личное участие и, вдобавок, очень активно. И, к сожалению, даже эти наибольшие инвестиции не обеспечат тебе стабильного и постоянного большого дохода. Однако это привлекательный - хотя и дорогой вид бизнеса. К сожалению, ушел он от многих людей, а особенно от эмигрантов, из-под носа.

- Сколько зарабатывает твой парень? - спрашивает отец.

- Как же вы одинаковы! Он тоже целый вечер об этом спрашивал.

Если услуги, то какие?

Анализируя структуру занятости, перестаем, наверно, сомневаться, в каком секторе есть наибольшие шансы лучше использовать свои знания, силы, энергию, желание. Действительно, сектор услуг является самым интересным. Одновременно он настолько широк, что боимся двигаться к нему.

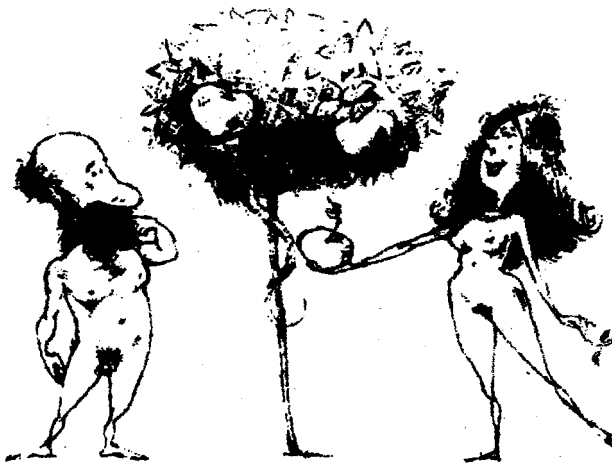
Действительно - если услуги, то какие? Ответ на этот вопрос также найдем в литературе, или просто анализируя изменения в экономике в течении многих лет. Легко увидеть, что все явления, связанные с хозяйственной деятельностью человека, веками сопровождает дистрибьюция. Ничто не указывает на то, что в следующих десяти- и столетиях она будет чем-то заменена. Да, постоянно изменяется форма или способ поступления товара к потребителю. Видим эволюцию этого явления, но невозможно вообразить себе его исчезновение.

Упорядочим понятия

Дистрибьюция происходит от латинского *distridutio*, то есть разделение. *Distridute* означает разделять, раздавать. Так вот дистрибьюция - это разделение материального добра...

На каждом этапе развития дистрибьюции всегда выступают два элемента: производитель и потребитель. Изменяется только способ поступления созданного продукта к адресату. И этот способ не изменяется в течение одной ночи, а проходит определенный процесс,

который продолжается иногда много лет. Не углубляясь в далекую историю, проследим эволюцию дистрибуции XX века.



Ева основывает дистрибуцию материального добра.

ДИСТРИБЬЮЦИЯ КЛАССИЧЕСКАЯ. Это типичная, «нормальная», в которой продукт, чтобы дойти к клиенту, должен пройти «тропой здоровья», которая установит его цену. Посредники должны его перевезти, переупаковать, перефильтровать, перебуксовать, перетолкать, переложить, пере... Простите, если что-то я обошел. Наконец переставляется товар с полки на полку, чтобы только обратил на него внимание клиент. О том, что товар этот Икс и некоторым очень нужен, они узнают из телевизионных реклам, которые убедят их, что «это именно то». А если при этом еще и услышат, что товар будет продаваться по «подвальным ценам» (одна из канадских реклам именно так нахваливала скидку цен - все же ниже спуститься уже нельзя), то поедут за ним на другой конец города, не смотря на потраченное время и топливо. Будут счастливыми, если попадут на акцию по продаже типа: «купишь два - третий получишь бесплатно». Что делают? Покупают четыре и тешатся, что удалось хорошо «заработать». В некоторых магазинах нужно быть осторожным. Например, в обувном купишь два, а один ботинок

получишь бесплатно. И будет как в старом анекдоте:

- *Ты что, Владик, потерял один ботинок?*

- *Нет, один нашел.*

И хотя слишком хорошо знаем все эти штучки, попадаемся очередной и очередной раз. Наверно, такая привычка. Дистрибьюции такого типа придерживаемся, наверно, тоже по привычке. Часто при этом не замечаем двух процессов: окостенения классической продажи и рождения новой формы.

Классическая дистрибьюция в течение последних неполных ста лет испытала существенные метаморфозы. Если посмотреть фильмы со сценами двадцатых годов, увидим, что в торговле большинства стран доминировали типичные магазины, что предлагали клиенту все. Можно было купить там гвозди, крупу, яд для крыс и повидло. Имели они свою клиентуру и специфическую атмосферу. Владелец знал покупателей, кому как продавать, кому можно одолжить деньги, что где продать. На Западе таких магазинов уже не существует; или стали специализированным магазином, или исчезли, на их месте появились большие супермаркеты типа Sears, The Bay k-Mart. А эти, в свою очередь объединились под совместной крышей или (и) паркингом и образовали большие торговые центры. Внутренние дорожки с пальмами, фонтанами и лавочками, стоят аллеями, вдоль которых тянутся открытые двери самых различных магазинов, баров, косметических кабинетов и т. п. Супермаркеты, а особенно центры торговли, клиенты восприняли с большим удовлетворением, можно сказать, с увлечением. Один паркинг (место остановки автомобиля), одна крыша, множество разнообразного товара, можно сделать маникюр, массаж, съесть гамбургер, покачать детей на качелях, встретиться с людьми и с полным багажником продуктов вернуться домой. Настоящее безумие. Вместо воды - в торговый центр, вместо театра - в торговый центр, вместо душевой - в торговый центр. Завтраки в выходной день - в центре, обед - в центре, ужин - в центре. Хорошо, что кроватей там не поставили.

Когда мы оказались в Германии, наши знакомые тоже повели нас в торговый центр. Наверно, подобно многим другим людям, мы были шокированы. Полные увлечения, не зная усталости, искали мы один одного между стеллажами, барами и горками для детей.

Сегодня, подобно многим другим людям, прекрасно чувствуем

себя, не посещая тех же центров, этих mall-ов (mall - центр торговли, про него уже шла речь). Одновременно заметим, что началось их отмирание. Все больше людей уже «довольны» этим псевдоотдыхом, этими гигантскими паркингами, этим головокружением среди стеллажей, недостатком хорошего обслуживания, зрелища уставших закупками и всей жизнью людей, которые с понурыми минами перекидывают горы продуктов.

Если супермаркеты, торговые центры и вся эта модель закупки товаров является чем-то нормальным, значит мы с женой ненормальные. Но мы не страдаем по этому поводу, поскольку осознаем то, что это сумерки такой формы продажи. Знаем также, что таких, как мы с каждым днем становится больше. Имею в виду, конечно, Соединенные Штаты и Канаду, а также страны Западной Европы.

Дело супермаркетов иначе выглядит на просторах, ими еще не зараженных. В европейских посткоммунистических странах начался бум. Навесные немногими путешественниками, знакомые нам из фильмов McDonald's, супермаркеты типа Marco Cash, большие торговые центры пришли, наконец, к жаждущим американского стиля жизнь полякам, чехам, словакам, румынам... Имеем! Дождались этой чести! Есть у нас Запад! Можем чувствовать себя равноценными.

Но не все радостно приветствовали «приход дракона». Владельцы малых магазинов и кооперативов Польши запаниковали. Предвидение банкротства, обусловленного конкуренцией, привело ко многим протестам, демонстрациям, пикетам. Ничего это, конечно, не дало. Через несколько месяцев размахивания саблями, классические торговцы классическим способом создали комитет борьбы с супермаркетами, который назвали «Союз торговли 2000». Чудесное название (с будущим) должно стать флагом еще одной чудовищной идеи, у которой лозунгом будет: «Шум пусть Шумом защищается». Союз возник, чтобы создать конкуренцию для конкуренции, то есть рядом с опытным Marco Cash и Hit поставить Polcasha и Polhita, которые ковыряются карманным ножиком в зубах. Прекратились демонстрации и протесты, а начался сбор денег - вкладов, то есть кирпичиков под будущие «Липохиты». Откуда взялось это название? Кое-кто просто объясняет: «эти хиты -просто липа». Во всяком случае, есть надежда, что через несколько лет будет заложен фундамент под

первый «Торгсовет 2000», который уже теперь задержался на 3-5 лет. Вот это будет хит! Пока откроется, начнутся сумерки в польских супермаркетах.

Протесты, пикеты, демонстрации, а потом создание «союзов» – это типичная реакция на непредвиденные и, наверно, нежелательные, невыгодные данной общественной группе явления. Или это единственный и правильный способ разрешить проблему? Конечно, нет. Но, собственно, этот, классический, кажется простейшим и наименее эффективным. А на деле все как раз наоборот. Ошибка такой реакции и метода действий возникает из элементарного незнания эволюции и направлений развития дистрибуции. Верх берут эмоции, а не профессиональная оценка ситуации и тенденций в мире относительно рынка потребителя.

Несколько лет тому, еще когда в Польше супермаркеты видели только в фильмах, на разных встречах я говорил, что ждет вас в ближайшее время в сфере предложения товара. Я предъявлял формы дистрибуции, ее эволюцию и направления развития. Мой критический взгляд на ожидаемую волну супермаркетов в Польше вызывал удивление слушателей. Мои утверждения, что, используя опыт Запада, мы должны перескочить эту фазу и начать творить основу под вышеозначенный «магазин без стен», были бесполезными. Не потому, что нельзя обойти ни одного звена эволюции, а потому, что значительная часть народа нуждается в чувстве равноценности, которое получают благодаря этим западным элементам. С недоверием и возмущением воспринимали слушатели прогнозы протестов и пикетирований, по поводу демонстрации против супермаркетов не сходились с интересами потребителей. Я убеждал работников торговли, что энергию, потраченную на акции протеста (попытки повернуть Вислу веслом), лучше использовать на развитие следующей формы дистрибуции, которая началась в Польше в начале девяностых годов и в следующей декаде устранил много магазинов классической торговли, в том числе, или, прежде всего, именно супермаркеты. Все это воспринималось с недоверием.

Когда в Познани открывался первый Marco Cash, телезрители (само собою, что такое событие телевизионщики сняли) слышали, что деятельность этого молоха планируется на 10 лет. А потом? Будет там что-то другое, например, спорткомплекс. Среди многих вопросов

был и такой: «А им выгодно инвестировать в такого колосса только на 10 лет?» Кажется мне, (я не экономист), что и на пять выгодно. Такой супермаркет ставят и запускают в действие за несколько месяцев. Каждый хорошо использованный день - большая прибыль, особенно на рынке, лишенном этого явления. Быстрая и точная информация о спросе на каждую единицу товара оплачивает инвестиции средств в блестящем темпе. Десять лет -очень много времени, а время - это деньги. Кто-то должен их заработать, обеспечивая твои потребности, а прежде всего, удовлетворяя твои эмоции и поднимая тебя в твоих глазах. А завтра эти гиганты падут.

Вчера мы были свидетелями, с одной стороны злости и протестов, с другой - почти эйфории. Сегодня начинают появляться голоса польских специалистов относительно будущего отечественной торговли. Сегодня уже можно прочесть, что в ближайшее время утратит работу значительное число лиц, связанных с этим сектором, и что стоит подумать о типе дистрибуции, который развивается на Западе, а именно о direct marketing или «непосредственной продаже».

Мои собеседники спрашивают меня, откуда я знал, что именно так будет. А помнишь 1, 3, 5... или 2, 4, 6... Собственно, это логика хода событий. Можем ли пассивно поддаваться эмоциям, созданным пропагандой, или, анализируя тенденции, активно принимать участие в создании архитектуры нашего будущего.

Некоторые оппоненты в дискуссиях выдвигают абсурдный аргумент, что «нельзя миновать звено эволюции». История мира и цивилизации учит нас другому. Нарушения цикла развития в природе, нехватку какого-то звена ученые объясняют какой-то катастрофой данной среды, в последнее время все больше вызванной вмешательством человека. Также, исследуя развитие цивилизации, видим в ней разные «тектонические удары», вызванные войнами и революциями. Другими словами, имеем эволюцию с революцией или революцию в эволюции.

Почему бы в случае дистрибуции не могло быть что-то подобное? В Японии, которая на американской технологической базе построила мощную кораблестроительную, автомобильную и электронную промышленности, до этого времени нет типичных для Америки супермаркетов и торговых центров. Зато direct marketing набрал там большей динамики, чем в колыбели, то есть в США.

Блокаду этого существенного, по мнению некоторых специалистов, звена эволюции обусловил японский закон. В Японии на строительство магазина площадью более 500 м² нужно специальное разрешение правительства. Строительство существующих магазинов или увеличения часов работы также требует согласования с властью. Чтобы построить магазин площадью более 1500 м², необходимо иметь согласие всех окружающих малых магазинчиков. К тому же, в Японии функционирует удивительная, архаичная структура посредничества в торговле, какой нет нигде на Западе. Японская «дорожка здоровья» от производителя к потребителю включает не более 8 звеньев дистрибьюции. Большое количество людей, которые заняты в этих звеньях, представляет собой серьезное лобби и политическую силу, которая является существенным для обороны имеющийся системы. В этом случае direct marketing использовал пробел - ни один из дистрибьюторов непосредственной продажи не требует разрешения на покупку нужной ему сумки для продуктов, ведь ее поверхность не занимает даже 1 м², а часы работы это - только его и клиента дело. Японцы перескочили, мы тоже сможем.

NETWORK MARKETING (NM). Это название типа дистрибьюции, которая динамично развивается, другое ее название, более старое, MULTI-LEVEL MARKETING (MLM). Именно такие названия используют авторы разных книг, а также значительное большинство лидеров и дистрибьюторов MLM. Хотя во время конкретных семинаров слушатели знают, о каком в принципе виде бизнеса идет речь, однако эти два названия не совсем идентичны. Дополнительная трактовка вызывает еще другие названия: DIRECT SELLING или DIRECT MARKETING. Возникает вопрос, что было сначала - яйцо или курица? В Польше все эти названия и явления появились одновременно, без объяснения кто есть кто. При этом не совсем верно считают, что MARKETING означает просто продажу. Действительно, можно и так понимать, но точнее это целая организация торговли как процесс перемещения продукта от производителя к потребителю. Так вот DIRECT MARKETING будет означать непосредственную доставку продукта адресату, то есть путешествие без пересадок и отдыха в руках и составах посредников. Есть разные типы механизма и техники проведения этого процесса: direct selling и multi-level marketing. Поскольку в обоих случаях имеем

дело с сетью дистрибьюторов или сетью потребителей, которая развивается, общее название - network marketing.

Этот тип бизнеса - революция в дистрибуции, поскольку объединил силу marketinga. С мощностью network. В этом деле прохождением товара от производителя к потребителю (marketing), то есть продвижением, рекламой, демонстрацией, консультацией, гарантией удовлетворения занялись индивидуальные дистрибьюторы, которые создают сеть или сетку (network) людей - партнеров по бизнесу, которые делятся опытом, знаниями, результатами исследований, полученной информацией и т. п. Их объединяет совместная цель - совместная польза. При этом каждый дистрибьютор, являясь независимым предпринимателем network marketing, использует также некоторые элементы франчайзинга: тыл в образе конкретной фирмы, систему тренингов, лицензию, отработанную и проверенную «инструкцию» (маркетинг-план).

Сила сетевого маркетинга проявляется в многоуровневых структурах, то есть в MLM. В этом типе дистрибуции особенно выразительно видно партнерские отношения «выиграл-выиграл». Так называемый спонсор, то есть человек, который вводит в сеть нового дистрибьютора, начнет зарабатывать деньги в виде премии тогда, когда созданная им организация будет работать с соответственно высоким товарооборотом. Следовательно, у него есть стимул помогать развить дело лицам, которые строят его сеть. Мультипликация этой системы обуславливает непрерывное развитие и постоянно возрастающий доход.

Силу и вместе с тем угрозу, которую несет для классического маркетинга MLM, заметили еще в фазе зарождения этого типа бизнесу. Были даже серьезные попытки устранить его с рынка. Его существованию и современному развитию мы благодарны фирме Amway, о чем рассказывается в разделе из цикла «трепещущие вопросы».

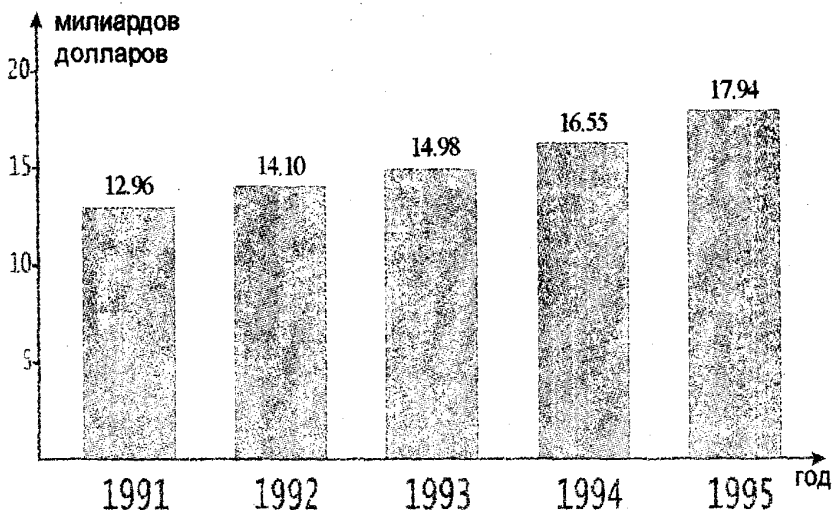
Потенциал и возможности, которые создает сетевой маркетинг для каждого человека, заметили японцы. Использование силы семейного уклада, возможность поднятия престижа женщины в бизнесе, японская дисциплина, последовательность и вспоминаемые выше юридические нормы относительно торговли обусловили чрезвычайно динамичное развитие многих фирм сетевого маркетинга

в этой стране. Глобальная продажа через сетевой маркетинг составляла в Японии в 1995 г. 30,4 млрд. долларов.

ДИСТРИБЬЮЦИЯ ИНТЕРАКТИВНАЯ. В разделе Новые понятия, явления, ситуации я уже писал о возможностях, которые дает нам сегодня электроника и информатика: CD-ROM, Интернет, информационная магистраль, магазин без стен и покупка на дому. Современные технологии породили такое явление, как интерактивная дистрибьюция. В ее старте и широком расширении заинтересованы много уважаемых фирм в Америке, как выпускающих продукцию, так и торговых, что ищут быстрые и дешевые дороги от производителя к клиенту. Среди многих гигантов есть также фирма MLM Amway, которая уже имеет зарезервированный канал интерактивного телевидения, при помощи которого будет соединяться и обеспечивать всех своих дистрибьюторов и клиентов. В разработку информационной магистрали для потребностей дистрибьюции вложены огромные деньги, в надежде на мощные обороты и доходы. На 2001 год предусматривается оборот около 5 миллиардов долларов. В широком обиходе будет сервис интерактивного телевидения, благодаря которому попадешь всюду, в том числе во все «магазины без стен». Благодаря сканерам будешь заказывать разные продукты, ставя считыватель на специальный код, который находится на упаковке. Например, заканчивается у тебя жидкость для мытья посуды. Приспособлением величиной с авторучку нажимаешь на код, помещенный на флаконе, и через два дня получаешь новый флакон домой. На первых порах, наверно, нужно будет опасаться, чтобы такая «авторучка» не попала в руки детей, поскольку за два дня можешь неожиданно приобрести грузовик этих флаконов.

Как я уже указывал, интерактивная дистрибьюция интересует многие фирмы. Они будут предоставлять разные выгоды, «специальные» цены, сервис и т. п. Используют это Sears, K-Mart, Wall-Mart, Marco Cash, General Electric, Panasonic, Brookз, Honda, BMW, наверно, много фирм сетевого маркетинга со вспоминаемым уже Amway во главе. Лично я убежден, что именно при расширении этой системы покажет себя мощь сетевого маркетинга и прежде всего многоуровневого. Откуда это твердое, уверенное убеждение? Из опыта. Когда на американском рынке появилась телефонная фирма MCI, старый телекоммуникационный гигант AT&T имел здесь

монополию; его никак не удавалось укусить. Разные способы, которые использовал MCI, чтобы найти клиентов, не приносили ожидаемых результатов. Ситуация резко изменилась с момента подписания соглашения о сотрудничестве с Amway. Уже за первый год партнерства количество абонентов MCI выросло на 27 процентов. Откуда этот бум? Очень просто - Amway имеет мощную сеть дистрибьюторов, которые мало того, что сами начали использовать сервис MCI, но и предложили его тысячам клиентов. Подобное будет при использовании интерактивной дистрибьюции.

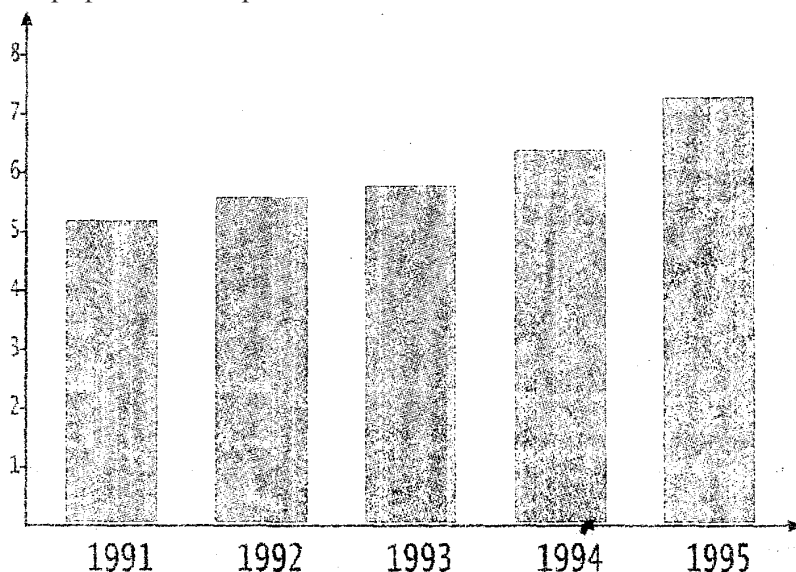


Вообрази себе, что через несколько лет миллионы людей при помощи информационной магистрали будут пользоваться интерактивной дистрибьюцией, которая будет приносить биллионные товарообороты. Наверно, ты тоже будешь пользоваться. Можешь и впредь быть обычным клиентом, который дистанционным управлением с удовольствием заказывает продукцию при помощи интерактивного телевидения, а можешь быть совладельцем большого предприятия, который благодаря построенной многоуровневой сетки потребителей получает частицу доходов интерактивной дистрибьюции.

МОЩНОСТЬ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

Как разрешить финансовые проблемы? Или в состоянии ли я реализовать свои мечты и жизненные планы? Что сделать, чтобы иметь больше времени для себя и семьи? Как достигнуть большей независимости, быть для себя боссом? А существует ли фактическая возможность обеспечить финансово старость?

Такие и подобные вопросы волнуют людей в целом мире. В последнее время особенно. Причиной этих мыслей и волнений являются, чем дальше, тем более явные процессы, связанные с новыми технологиями и изменениями в мире, проблемами прежнего демографического взрыва и т. п.



Ответ - сетевой маркетинг

Для более чем 50 тысяч американцев еженедельно в 1995 году ответом на вышеуказанный вопрос был сетевой маркетинг, как самая легкая и быстрая дорога к успеху без риска. Этот тип бизнеса, подобно как когда-то франчайзинг, был назван феноменом XX столетия. В 1995 году сетевой маркетинг существовал в 125 странах мира, давая шансы и заработок более 25 миллионам дистрибьюторам. Мировой товарооборот сетевого маркетинга представлял собой

приблизительно 100 млрд. долларов. Как показывает Direct Selling Association (Союз Непосредственной Продажи) глобальный товарооборот фирм сетевого маркетинга США в 1995 году представлял собой почти 18 млрд. долларов, причем DSA объединяет только около 66% всех функционирующих в США маркетинговых фирм (смотри график динамики роста товарооборота этих фирм).

Во многих странах товарооборот фирм сетевого маркетинга превысил 1 млрд. долларов. На первом месте среди них стоит Япония - в 1995 году товарооборот составлял там 30,4 млрд. долларов. На третьем месте после Японии и США оказалась Бразилия - 3 млрд., потом Германия – 2,6 млрд. (данные за 1994 г.) и Италия – 2,2 млрд.

Мощность сетевого маркетинга можно увидеть также, сравнивая товарообороты таких фирм с классическими фирмами подобных отраслей. В 1995 г. в системе классической дистрибуции Colgate-Palmolive имела товарооборот 6,45 млрд. долларов (nota bene эта фирма проводит также и продажу через сетевой маркетинг), S.C. Jonson & Son – 3,7 млрд., Revlon-1,73 млрд., Helen Curtis – 1,27 млрд., Clorox – 1,18 млрд., Johnson & Johnson - 1 млрд. В этом же году фирмы системы сетевого маркетинга достигли товарооборотов: Amway – 2,65 млрд., Avon Products – 2,60 млрд.. Mary Cay Cosmetics - 850 млн. Amway разместилась на четвертом месте, а Avon на пятом среди гигантов продажи домашних моющих средств для ухода за телом и косметики. Полный товарооборот фирмы Amway составлял тогда 6,3 млрд. долларов.

Еженедельно в сетевом маркетинге начинают деятельность более 150 тыс. новых дистрибьюторов в 125 странах мира. В США они составляют 2% всего населения, столько же в Канаде, Австралии и Южной Африке. В Мексике и Великобритании составляют они 1 % населения, в Японии - 3%, а на Тайване аж 8%.

Глядя на количество дистрибьюторов, Amway также можно назвать фирмой номер 1. В 1996 году в сети Amway работали более 2,5 млн. независимых дистрибьюторов, общий товарооборот составлял 6,8 млрд. долларов.

Джон Смит приехал в Польшу учиться. Через некоторое время пишет домой:

- Как удивительно в этой Польше. Я приезжаю на занятие на мерседесе, а наш профессор на автобусе. Через несколько дней получил

ответ родителей:

- Не печалься, сынок! Высылаем тебе автобус!

Сравни с другими возможностями.

Журнал «Success» от октября 1996 г. в статье под заголовком *The New Class (Новый класс)* выделил фразу: «Изменения в корпоративной Америке направляют профессионалов в MLM». В этой и предыдущих книгах я писал о динамике перемен и нашем в этом участии, агитируя искать возможности обеспечения завтрашнего дня и достижения достойного уровня жизни в сетевом маркетинге. Сейчас даю тебе еще горсть информации.

СРАВНИ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ С ЛЮБЫМ ДРУГИМ ДЕЛОМ ИЛИ ИНВЕСТИЦИЕЙ.

1. Минимальный, фактически нулевой финансовый риск. Свой бизнес начинаешь с 200 или более долларов, научившись за полдня необходимым вещам.

2. Работаешь для себя. Ты для себя единственный шеф. Выполняешь работу, которую выбираешь сам, где хочешь и с кем хочешь.

3. Имеешь в своем распоряжении единственные в своем роде продукты или услуги, которых не предлагают ни в одном магазине. Твой рыночный потенциал неограничен.

4. Работаешь «полный рабочий день» или нет. Ты решаешь, сколько работать, а также выбираешь время дня.

5. Имеешь выгоды налоговые - проводя сетевой маркетинг легально, ежегодно сберегаешь тысячи долларов.

6. Нет никаких территориальных ограничений. Никакой спешки. Никакого будильника. Никаких изменений (дневных, ночных), никаких работников. Никакого ограничения заработка. Никаких предписаний о спецодежде. Никакого выплачивания специальных премий. Никаких ограничений на высшие должности.

7. 100 млрд. глобального товарооборота. Более 20 млн. независимых дистрибьюторов. Большая динамика развития в целом мире.

8. Доступность для каждого независимо от возраста,

образования, опыта, уровня заработков, жизненных достижений или поражений.

9. Соответствующий тренинг, который приносит личное и профессиональное развитие, высочайшие руководящие навыки.

10. Дает возможность сразу получать доход и, главное, возможность сгенерировать стабильный и постоянно возрастающий доход, который может достигнуть 10 000, 20 000, 50 000 и больше долларов в месяц.

11. Зарабатываешь столько, сколько стоишь. Успех достигаешь благодаря кооперации, а не устранения конкуренции. Получаешь при этом большое удовлетворение от положительных результатов помощи, которую предоставляешь людям при построении их бизнеса.

12. Стиль жизни миллионера без скуки, хлопот и ответственности. Твое время и твоя жизнь действительно твоя собственность. Имеешь больше радости, развлечений, путешествуешь, занимаешься семьей. Живешь по собственному плану. Ты свободный!

- Мама, почему папа лысый?

- Кто очень умный, быстро лысеет.

- А почему ты имеешь такие густые волосы?

- Лучшие уж спи!

Network marketing и интерактивная дистрибуция.

Представь себе, что сегодня разговариваешь с братом и кузиной о возможностях развития собственного бизнеса. Оставляешь им для ознакомления книжки, кассеты или CD-ROM (!). Как думаешь, заинтересуются? Не знаешь? Не утверждаю, что сразу должны заинтересоваться концепцией интерактивной дистрибуции, но проигнорировать ее может только абсолютный профан или *mente captus*. Не обижайся, это же не о тебе речь. И не о твоих знакомых. Они, наверно, прочитают, послушают, посмотрят и пригласят тебя на дискуссию с приятелями. Пусть каждый заинтересованный поделится полученной информацией ежемесячно с двумя знакомыми. Через два месяца девять лиц будут знать, что такое интерактивная дистрибуция, с чем ее едят, и какие дает она возможности разтолстеть. Через три месяца таких лиц будет 27, через четыре... Сам посчитай. А потом добавь еще за пять месяцев. Ты готов? Обрати внимание на то, что, делаясь концепцией и знаниями на эту тему, ты

построил многоуровневую сеть людей, которые понимают, чем является и какие возможности дает дистрибуция интерактивная. Каждый из них, будучи частью твоей организации, одновременно строит свою. Теперь вообрази себе, что эта целая сеть начинает пользоваться предоставленным конкретной фирмой каналом интерактивного телевидения, покупая, таким образом, нужное для собственного обихода или то, что можно, например, подарить. В конце месяца компьютер подсчитает глобальный товарооборот твоей сети и перечислит на твой счет 5, 10, 50, а может 100 тысяч премии, надлежащей тебе за этот товарооборот. Или же не интересуется это тебя?

- И что такого я сделал, что столько мне платят? Хотя кажется, что, собственно, ничего особенного ты не сделал, это не так; ты открылся, изменил способ мышления, которое позволило тебе заметить, понять и использовать современные направления развития.

Оказывается, что значительная часть людей остается в коконе субкультуры, которая ограничивает поле зрения, подчиняя каждого жителя сформированным в среде нормам.

В школе:

- Вот это, дорогие детки, будильник, который нужно признать одним из наилучших изобретений.

Один из учеников:

- Может и так, но у меня вопрос - почему он звонит даже тогда, когда сладко спится?

Почему я должен сидеть на этом «канале»?

Потому что на нем зарабатываешь, а на других, к сожалению, нет.

Возвратимся еще на минутку к способу мышления обычного человека. Классический, так называемый нормальный, дом выглядит приблизительно так: рано - раненько очаровательный звонок будильника поднимает маму и папу на ноги. Быстренько в туалет, почистить зубки, глоток кофе и бегом на любимую работу. Через час-два на ногах детки. Те же самые действия и бегом в школу. Когда вернутся, родителей еще не будет. Придут немного позднее. Телевизор, оздоровление политики и хозяйствования, чистка зубов, установка будильника и... Ага, забыл, еще же покупка!



- Ты много тратишь!

- Нет, это ты мало зарабатываешь!

И так день за днем, месяц за месяцем, из года в год. «Но это же нормально,» - отреагируешь ты. Знаешь почему? Поскольку ты родился в таких условиях. Эту модель знаешь с пеленок, получил ее в наследство от родителей и дедов. Ты это передашь следующим поколениям. Только поэтому эту схему считаешь нормальной, очевидной. Но если завтра тебя уволят с работы, выбросят на улицу? А если возникнет новая фирма и предложит тебе лучшие условия? Смотри, то, что вчера было нормальным, сегодня таким не является! А что с закупками? Ведь как только открыли супермаркет, ты сразу побежал туда, хотя годами вытаптывал тропу в ближайший универсам. Нормально или нет? Каждая модель является до тех пор нормальной, пока ты не знаешь другой, лучшей по твоим оценкам или оценкам твоей среды.

Почему MLM? Поскольку эта модель позволяет тебе иметь стабильный доход, который постоянно увеличивается. Довольно только изменить способ мышления, что обусловит изменение привычек, если речь идет о покупке. Потом показать эту концепцию своим знакомым. Если действительно хочешь использовать предложения, которые дает тебе сетевой маркетинг, то есть

зарабатывать деньги. Если нет, без проблем - оставайся со старыми структурами.

Почему этот «канал»? Смотри, покупая в Sears или MacroCash (названия популярных торговых центров - прим. переводчика), оставляешь там еженедельно определенную сумму денег. Ты тешишься товаром, а владелец прибылью, поскольку заработал на новый автомобиль, поскольку только он получает доход, что в этой модели является очевидным и правильным. Когда изменишь «канал», тоже примешь участие в разделении прибыли, которая возникает не только от твоего личного товарооборота, но и от глобального, полученного твоей сеткой независимых дистрибьюторов. Так вот, почему этот «канал»? Поскольку по нему плывет радость жизни.

Чем является Network Marketing?

Если бы мы хотели охарактеризовать ассортимент товаров современных супермаркетов, то значительно легче было бы назвать товар, которого здесь нет. Подобное происходит и в других случаях, например, программирование компьютера, оборудования современного автомобиля. В сетевом маркетинге тоже самое - легче рассказать, чем он не является, чего нам не обещает, чем подробно характеризовать, чем фактически является, и что может дать тебе. Это тем более важно, поскольку вокруг этого типа бизнеса уже успели нагромоздиться абсолютно ненужные «легенды».

1. Не является шляпой фокусника, скатертью-самобранкой, курочкой, которая несет золотые яйца, коньком - горбунком, золотой рыбкой, ни волшебной палочкой, которая сделает тебя богатым в течение одних суток, а еще и когда спишь. Надеюсь, что из таких сказок ты уже вырос.

2. Это не метод молниеносного обогащения. Действительно, встречаются люди, которые развивают свой бизнес очень динамично, но это, прежде всего вследствие их серьезного отношения, использования тренинговых встреч, последовательности и самодисциплины. Это не является следствием соответствующего плана маркетинга или механизма самого по себе.

3. Не является «цепочкой св. Антония», «самолетом» или любой другой пирамидкой или нелегальной игрой.

4. Еще не изучают его в Гарварде, Стэнфорде и других

знаменитых учреждениях. Изучают в других, менее известных, университетах и колледжах.

5. Это не бизнес исключительно для профессионалов маркетинга. Не требует специального образования, знаний и опыта. Не ставит ограничений в образовании, происхождении, партийной или религиозной принадлежности, полу, в верхнем пределе возраста.

6. В этом бизнесе не должен работать полный рабочий день, то есть минимум 8 часов в течение 5-6 дней в неделю. Большинство дистрибьюторов трактует бизнес, особенно в начале, как дополнительный.

7. Не является единственной дорогой к финансовой независимости, хотя и самой простой и всем доступной.

8. Не является каким-то эфемерным явлением, но длительным, с мощными корнями, известным и используемым на всех континентах.

9. Это не панацея для лечения рака или ВИЧ-ИНФЕКЦИИ, хотя с его помощью могут продвигаться антисредства.

10. Не является чем-то, чего ты не можешь делать.

Лучше всего охарактеризовал сетевой маркетинг профессор Чарльз Кинг из университета Иллинойс в Чикаго в книжке Network Marketing - если не это, то что же? Я уже приводил его слова, но наверно стоит повторять их много раз. Профессор сказал: «Тебе нужно от 3 до 5 лет солидной работы, чтобы построить организацию, которая станет машиной, которая будет обеспечивать тебя деньгами».

ДА, NETWORK MARKETING, НО ЧТО ВЫБРАТЬ?

Приветствую с принятым решением, а также с вопросом. Много людей, руководствуясь исключительно эмоциями, делают, к сожалению, неправильный выбор. Знаю многих разочарованных. Значительная их часть действительно рассчитывала на молниеносный, легкий и постоянный заработок, который получают только за вступление и стаж в бизнесе. Кое-кто, ослепленный легкими деньгами, связался с пирамидкой. Другие, соблазненные «гарантией первенства на рынке», стартовали в какой-то эфемериде. Еще была слабая помощь с тыла: или слабая фирма, или система тренингов. В любом случае эмоции - хорошая вещь, но стоит научиться различать что хорошее, а что плохое, особенно, если есть намерение всерьез делать это.

Критерии выбора

В книжке *Network Marketing - рецепт на жизнь* я предъявил основные критерии, которыми нужно руководствоваться, чтобы сделать правильный выбор. Сейчас хочу их расширить, детализировать. Использование этих критериев поможет тебе избежать многих происшествий, неудач и поражений.

1. Когда возникла данная фирма и сколько функционирует в сетевом маркетинге? Эти даты дают тебе первые основы информации относительно стабильности фирмы. Некоторые фирмы изменились: стартовали на рынке как классические, а через несколько лет начали дистрибьюцию в системе сетевого маркетинга. По данными справочника наибольших фирм США - *Multilevel Marketing The Definitive Guide to America's Top MLM Companies* - такой фирмой была Metaleuca, основанная в 1985 г. Сейчас она функционирует в системе MLM, «используя матричный план, но в 1993 официально Metaleuca не была фирмой MLM. Желая укрепить свою стабильность и позицию на рынке, некоторые фирмы искусственно доделывают себе немного корни, создавая хорошую, хотя не совсем правдивую историю. С этой точки зрения особого почета заслуживает Amway, которая возникла в 1959 г. и имеет право на глубокие корни и историю. Основали ее дистрибьюторы Nutrilite, которые потом выкупили Nutrilite, включив в состав корпорации. Потому Rich de Vos и Jay Van Andel, основатели и владельцы Amway, могут считать себя, собственно, наследниками и продолжателями истории Nutrilite.

Очень существенной является другая часть этого критерия - как давно данная фирма функционирует в системе сетевого маркетинга, а особенно многоуровневого сетевого маркетинга (MLM). Я уже писал о эфемидах. Действуют они на данном рынке 2-3 года и исчезают. Среди них есть прежде всего такие, которые применили неправильный, но пропагандно «сенсационный» план маркетинга, о чем речь пойдет дальше. Некоторые из них - обычные финансовые пирамидки, прикрытые для маскировки какими-то продуктами или услугами. Их организаторы предварительно рассчитывают на короткий срок действия. Не увлекайся пропагандой типа «это новое и будем первыми». Это неправильный критерий. Что предпочитаешь: мерседес, изготовленный на «старом» заводе, или трабант на новом?

2. Проверь юридические основы. Об этом уже написано в книжке Network Marketing - рецепт на жизнь (обязательно прочитай), но не помешает коснуться этой темы еще раз. То, что фирма зарегистрирована под каким-то названием, имеет счет в банке, компьютерное бюро, в котором сидят директор, секретарша, четыре бухгалтера, адвокат - еще не означает легальность. Хорошо знаешь, что зарегистрировать можно практически все. Пусть тебя не соблазнит также участие местного или областного руководства в этом учреждении. Очень часто именно люди из так называемых сфер и кругов забавляются финансовыми пирамидками. Проверь. Попроси привести факты, оценки специалистов в независимых источниках, позвони в соответствующие бюро. Но чтобы это не было собственное бюро данной «фирмы».

3. Изучи историю развития и мировой экспансии. Это может быть ужасно интересным. А интересует ли тебя сотрудничество с фирмой, которая на своем пути имела больше падений чем взлетов? Конечно, не существует фирмы, которая бы испытали вершины признания без ошибок и проблем, но проанализируй характер этих проблем, с чем они были связаны. Узнай, проанализируй, было ли открытие новых рынков очевидным и нормальным в развитии данной фирмы, или это порой побег от взгляда Фемиды в родной стране и использование юридических пробелов где-то в другом месте.

4. Узнай, в скольких и которых странах уже функционирует фирма, которая тебя интересует. Если твоя фирма укладывает паркет, и тебе удалось заключить контракт с вновь построенной гостиницей, назовем ее «Виктория», наверно этот факт составит престиж твоей фирме, особенно, если паркет выйдет супер. А можешь ли рассчитывать на контракт с «Mariott»? Конечно. И Sheraton, и Hyatt, и... Будет ли потом какой-то обычный мотель сомневаться относительно твоих предложений? А ты будешь сомневаться, если узнаешь, что фирма, которой интересуешься, действует на всех континентах, в странах с высочайшим уровнем жизни?

5. Каким является глобальный товарооборот? Узнай, как он формировался в течение нескольких последних лет. Помни при этом о четырех фазах развития бизнеса: основания, концентрации, взрыва и стабилизации. Пусть не соблазняет тебя пропаганда сравнения вчера основанной, зато «очень динамичной» фирмы с

ветераном MLM, который свою деятельность начинал без одобрения, опыта, техники и т. п. Пусть не соблазняет тебя пропаганда о бешеной динамике развития. Некоторые псевдоагитаторы приводят информацию о сто или двестипроцентном росте.

Не отбрасывай эту информацию. Имеют право быть правдивыми. Таких эффектов можно достигнуть при товарооборотах в сотни или тысячи долларов, но не при миллионах, а тем более миллиардах. Если имеешь в кармане один доллар и добавишь еще один, то сумма возрастет на 100%, но *de facto* имеешь только 2 доллара, а не 2 млрд.

6. Место среди 500 наибольших частных корпораций США.

Ежегодно журнал «Forbes» публикует список 500 наибольших корпораций США. Стоит убедиться, есть ли в этом списке фирма, о которой кто-то так много и красноречиво говорит, завлекая тебя в содружество. Уже много лет фигурирует в этом списке Amway, занимая в 1997 г. высокую 24 позицию, при *nota bene* неправильно предъявленных данных; если же взять во внимание фактический товарооборот, то есть 6,8 млрд. долларов, то место было бы значительно выше - 12.

7. Рейтинговое место в твоей стране. Во многих странах деловая пресса проводит рейтинг фирм. Узнавай, на каком месте находится данная фирма. В польской «Банковской газете» упомянутый Amway в 1995 г. был на 248 месте, доходом *netto* превышая вторую в списке. При этом польскому Amway исполнилось тогда только 3 года!

8. Ассортимент. Этой теме я тоже посвятил достаточно места в книге *Network Marketing - рецепт на жизнь*. Предложенный фирмой сетевого маркетинга продукт должен характеризоваться, прежде всего, общепотребляемостью. Тяжело будет тебе развивать бизнес на основании товара, который разыскивают только для хобби. Очень хорошо, если одновременно этот продукт нужно часто обновлять; поскольку и ты, и твоя сеть, и ваши клиенты будут постоянно его покупать, а не раз в 10 лет. Должен этот продукт быть высококачественным и уникальным. Есть значительно больше шансов развить большой и выгодный бизнес, если фирма предлагает тебе большой ассортимент таких продуктов. Тогда товарооборот будет генерировать с собственного потребления.

9. Тылы производственные, административные,

исследования и развитие, услуги. Узнай об этом подробно. Не советую рисковать и заключать соглашение с фирмой, которая не имеет такой базы. Завтра от нее может остаться только название. Каждая фирма, которая себя уважает, каждый владелец, который мыслит перспективно, не жалеет денег на современные лаборатории, обслуживание высококвалифицированными специалистами, на собственную продукцию, состав, транспорт, водозабор и утилизацию отходов, типографии или компьютеры. Например, если фирма производит витамины, пищевые добавки, препараты из трав, то очень существенным является полный контроль производственного процесса, который, по сути, начинается где-то на ферме. Владеет ли фирма собственными плантациями, где проводятся работы согласно твердо установленному режиму? Убедись, какую имеешь базу.

10. Какой тип гарантии дает фирма на свои продукты?

Когда-то продукты с надписью «Made in Japan» вызвали смех. Сегодня эта надпись является гарантией совершенного качества, надежности и удовлетворения клиента. Вызывает ли фирменный знак предложенных тебе продуктов схожее ощущение? Проверь, имеют ли продукты знак качества и допущены ли к продаже на твоём «дворе». Узнай, какой тип гарантии на продукты получите от фирмы ты и твои клиенты. Ты должен знать, принимает ли и при каких условиях фирма рекламации и возврат. С этой точки зрения образцом может быть Amway. Фирма дает на свои продукты 100% гарантию удовлетворения всем, не разделяя потребителей на клиентов и дистрибьюторов. В течение трех месяцев можно вернуть продукт, даже использованный!

11. Выкупит ли фирма у тебя продукты, если откажешься работать дистрибьютором. К сожалению, не все фирмы это делают. Бывает, что захваченный возможностью хорошо заработать, новый дистрибьютор покупает большое количество продуктов, которые потом не может продать. Энтузиазм пропадает, его место занимает разочарование. Мало того, что заполненные продуктами шкафы занимают место и дырявят карман, но еще и начинают действовать на нервы, отгоняя сон с глаз и подсказывая мысль отказаться от дистрибьюторской деятельности. К сожалению, в некоторых случаях фирма не выкупит назад продукты.

12. Имеют ли дистрибьюторы специальную защиту на

случай вреда, нанесенного во время демонстрации продуктов?

Не нужно объяснять, насколько важной является эта проблема. Некоторые фирмы дают возможность выкупить такую защиту очень дешево, взяв на себя бремя покрытия средств, если такой вред случился.

13. Простота старта. Ставит ли фирма дистрибьюторам специфические требования, такие как возраст, специальное образование, опыт? Не требуется ли большой финансовой инвестиции?

Силой сетевого маркетинга является умножение определенного образца, то есть мультипликация. Чтобы этого добиться, образец должен быть простым, доступным для каждого человека.

14. Доступ к информации о плане маркетинга, премии и средние заработки. Спроси об этом и попроси конкретные материалы. К сожалению, некоторые фирмы не хотят предоставлять такую информацию.

15. Опирается ли маркетинг-план на товарооборот, который возникает от покупки товара?

К сожалению, вопреки правовым нормам (если такие есть), постоянно будут появляться разновидности финансовой пирамидки, называя себя фирмами сетевого маркетинга. Это явление будет существовать до тех пор, пока будут люди, которые хотят обогатиться, ничего не делая, причем всегда. Против человеческой глупости еще не изобретено лекарства. Оказывается, что «мудрость» типа «деньги делают деньги» оглушает, усыпляет, лишает ума. Не дай себя одурить, проверь, на что действительно опирается маркетинг-план.

16. Существуют ли специальные учебные программы для дистрибьюторов и лидеров? Некоторые фирмы разрешают этот вопрос одноразово в самом начале. Потом получишь материалы и самостоятельно начинаешь работать. Значительное большинство новичков не имеет никакого опыта деятельности в том, что имеет потребность в обучении и тренинговых встречах. Без них не будет успеха.

17. Количество дистрибьюторов. Глобальное количество дистрибьюторов свидетельствует о популярности данной фирмы и самый широкий доступ к ней.

18. Выплачивают ли деньги регулярно? Так должно быть. И

это, по- моему, очевидно. Но, к сожалению, бывают нарушения (в пирамидах). Проверь.

19. Какой процент от цены продукта возвращается в сеть?

В среднем не менее 50%. Спроси о системе премирования и проанализируй, не является ли обещанное тебе только пропагандой.

20. Имеет ли фирма доступ к сервисам? Какие скидки предлагает дистрибьюторам? Это дополнительная возможность заработать или сэкономить деньги, а также легкий, дешевый способ пользования услугами, например, телефонный сервис, ночлег в гостиницах, аренда автомобилей и потому подобное.

21. Каким является доступ к продуктам? Проверь, доступен ли продукт только дистрибьюторам данной фирмы, как его заказать, покупать, как можно и насколько важно поддерживать связь с центром или (и) складами.

22. Существуют ли какие-то обязательные для дистрибьюторов лимиты? Хотя каждый дистрибьютор является независимым предпринимателем, некоторые фирмы ставят определенные требования в сфере личного товарооборота, продажи, спонсирования. На мой взгляд, это неправильно, поскольку искажает идею независимости дистрибьюторов.

23. Существует ли возможность развития международного бизнеса? Что гарантирует и обеспечивает фирма? Какими будут отношения твоего иностранного бизнеса с отечественным? На скольких иностранных рынках функционирует данная фирма?

24. Имеют ли дистрибьюторы какое-нибудь влияние на политику и деятельность фирмы? Во многих случаях дистрибьюторы вправе обратиться в представительный орган. К сожалению, не во всех фирмах.

25. Рекламирует ли фирма свой товар в средствах массовой информации? Если так, это означает, что она лишает тебя значительной части премии, которую должна выделить на рекламу. Одновременно это может означать, что фирма не очень верит в качество своих продуктов, если применяет типичные рекламные трюки, в которых вместо молока льется эмульсионная краска, рисуются клубники и т. п. Действительно, некоторые фирмы выделяют небольшие деньги на рекламу. Но она является очень специфической, поскольку не касается товаров, а только деятельности и возможностей

самих по себе. Стараясь обратить внимание на свое существование, динамику развития, продемонстрировать людям, которые благодаря фирме имеют свой собственный бизнес. Такая реклама очень существенно укрепляет твой собственный бизнес. Это может быть спонсирование какого-то престижного предприятия, благотворительная деятельность или охрана среды.

26. Является ли фирма членом Союза Непосредственной Продажи? Около 34% фирм сетевого маркетинга, которые функционируют на американском рынке, не принадлежат Союзу. Эта организация налагает определенные правила на деятельность фирм и требует их соблюдения. Они полезны как для бизнеса, так и для общества данной страны. Но не все фирмы хотят им починяться.

27. Получала ли фирма престижные награды и отличия? Комментарии, наверно, излишни.

28. Комментируется ли в литературе и деловых журналах? Большинство фирм выдает собственные информационные бюллетени и брошюры, в которых, конечно, старается подчеркнуть свои положительные качества. При выборе фирмы руководствуйся оценками, которые происходят из независимых источников информации, главным образом, серьезных деловых журналов и специальной литературы.

29. Какой является этика и правила спонсирования?

Правильный и честный путь спонсирования новых дистрибьюторов - это ознакомление с преимуществами и возможностями развития данного бизнеса, которое базируется на фактах. Некоторые фирмы и их лидеры применяют, иной раз, методы критики и занижения «кузена» по бизнесу.

30. Полностью ли веришь в порядочность фирмы, и на что опирается эта вера?

31. Какой тип плана использует данная фирма? Этой теме посвящаю целый следующий раздел, в котором охарактеризованы три основных типа. Хотя этот пункт является последним среди критериев выбора соответствующей фирмы сетевого маркетинга, однако, он может быть решающим.

Для облегчения применения вышеуказанных критериев рекомендуем сделать себе специальную таблицу по примеру показанному ниже:

Критерий	Фирма X	Фирма Y	Фирма Z
1			
2			
3			

Не единожды слышали или сами утверждали: «Я ошибся». Почему так произошло? Вероятнее всего - ты не имел точных данных, а, возможно, главной причиной является то, что ты не знаешь соответствующих критериев. Надеюсь, что из тех, которые я предъявил тебе ранее, сделаешь соответствующий вывод.

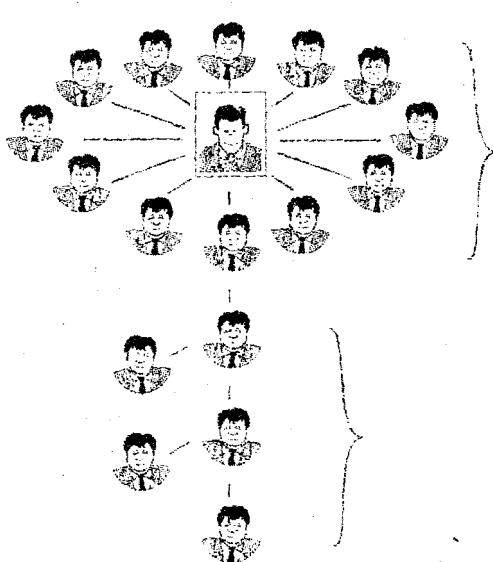
ТИПЫ ПЛАНА МАРКЕТИНГА

Наверно приводилось тебе слышать: «Я это знаю! Это то же самое, что и...» Вероятнее всего, что в начале своей работы в сетевом маркетинге ты также не знал, что существуют разные планы маркетинга, не замечал разницы между схемами, так или иначе конструируемыми на доске или листе бумаги. Возможно, ты еще и сейчас не различаешь и не понимаешь существенных нюансов, которые имеют важное значение для работы, данной сети. Бывает, что не знают их даже ветераны сетевого маркетинга. Преимущественно знакомятся только с одним предложенным им планом маркетинга, понимают его, считают наилучшим, используют, становятся в нем прекрасными специалистами и не видят потребности анализировать другие модели или схемы. Читая этот раздел, сам убедишься, что очень важно уметь опознавать типы плана маркетинга. Это может уберечь тебя и твоих знакомых от многих недоразумений, неожиданностей и происшествий. План маркетинга также называют компенсационным планом. Это метод, при помощи которого фирма MLM начисляет премию, которая принадлежит дистрибьюторам сети. Такие планы очерчивают возможность заработка, который возникает из самого механизма. Поэтому, прежде чем примешь решение, внимательно присмотришься, какой план маркетинга использует данная фирма.

На что обратить внимание?

1. Потенциал организации. На одной из встреч слушатель

спросил меня, от чего непосредственно зависит величина заработков в MLM. Наверно, от товарооборота, как и в каждом бизнесе. Товарооборот может быть создан отдельным дистрибьютором, благодаря его большой энергии и затрате времени - если говорим о больших заработках. Однако, лучше применить правило И. П. Гетти: «Предпочитаю иметь по одному проценту от усилий сотни людей, чем 100 процентов от собственных усилий». Такой именно и большой товарооборот можем получить собственно через сеть дистрибьюторов. А теперь подумай про стопроцентную дубликацию, позитивную, конечно, того образца, который начал применять ты сам. Предположим, что твой личный товарооборот составляет 1000 долларов. Такой же товарооборот можно получить с группой из 10 человек, если каждый инвестирует в товар по 100 долларов, или, когда 100 лиц инвестируют по 10. Твой потенциал будет тем больше, чем больше будет твоя организация.



В MLM *твой* личный заработок будет зависит от еще одного параметра, а именно, от структуры сети, от «ширины» и «глубины». Ширину сети обеспечивает спонсирование дистрибьюторов

непосредственно в первой линии, то есть прирост так называемых ног. Глубина - это число уровней в каждой из этих ног. Причем необходимо различать число уровней премиальных от прироста числа дистрибьюторов на глубине. Если, например, план опирается на шести премиальных уровнях, то это совсем не означает, что, спонсируя по очереди 6 человек «в глубину», получишь высочайший процент вознаграждения. Такое же вознаграждение можешь получить и при меньшем количестве привлеченных к бизнесу дистрибьюторов.

Все типы плана маркетинга имеют минимальную глубину в смысле числа премиальных уровней, причем в модели «stairstep/breakway» («ступени с отрывом») применены трюки, которые дают возможность существенно увеличить число этих уровней. При такой шестиуровневой схеме можно получить вдвое больший доход, чем, например, при шестиуровневом плане «unilevel» («одноуровневый»).

План «matrix» («матричный») и исходные от него имеют лимитированную ширину. Например, твоя первая линия может насчитывать только три дистрибьютора, которые дублируют этот образец. В этом случае потенциал организации ограниченный с начала.

2. Потенциал заработка. На величину заработка влияют два элемента: скидка, которую предлагает тебе фирма, и премия от глобального товарооборота сети. Фирмы MLM применяют разные скидки для своих дистрибьюторов, а величина их зависит от уровня, которого ты достиг. Некоторые фирмы определяют цену продажи единицы товара и потом устанавливают скидку - например, от 20 до 50%. Таким образом, сильно экспонируется собственно скидка, которую можешь получить как дистрибьютор, что является соблазнительным, особенно для тех, кто приучен покупать переоцененные вещи. Здесь высочайший процент будешь иметь тогда, когда достигнешь соответствующего уровня в сети. Покупая данный продукт со скидкой, например, 20%, экономишь, если покупаешь для себя, или зарабатываешь, если продукты перепродаешь. Есть фирмы, что устанавливают две цены: одна - для дистрибьютора, другая - рекомендована для клиента. Разница между этими ценами может колебаться от 15 до 45 процентов в зависимости от многих условий. Цены и скидка в данном случае одинаковые для всех. Другой составной твоего заработка является премия от глобального

товарооборота. Сумма товарооборота дистрибьюторов твоей сетки достигает определенного премиального уровня и показывает, сколько процентов премии начисляется тебе. Если план маркетинга типа «stairstep/breakway» и «unilevel», то твой заработок зависит от структуры твоей сетки, а конкретно от ширины, вместо этого в «matrix» - нет, поскольку здесь имеешь заданную ширину. Хотя премиальная таблица имеет определенное количество уровней, в случаях неограниченной ширины твоя глобальная премия также неограниченна.

План «stairstep/breakway» дает еще одну составную, а именно - доход от товарооборота «оторванных ног». Это определенный процент, который насчитывается ежемесячно и еще называется пенсией. В этом плане есть также премии с глубины, и это ты также должен учесть, анализируя потенциал заработка.

Одновременно обрати внимание на то, что твоя скидка на покупку продуктов будет расти по мере твоего подъема на высшие уровни в бизнесе. Проанализируем это на примере. Например, ты стартуешь как дистрибьютор. Имеешь доступ к продуктам, покупаешь их со средней скидкой 30 процентов. Именно столько же сберегаешь или зарабатываешь, если перепродаешь. Одновременно строишь сетку дистрибьюторов, которые тебя дублируют, благодаря чему твой глобальный товарооборот пребывает на десятипроцентном премиальном уровне. Следовательно, твои продукты подешевели еще на 10 процентов, то есть фактически твоя скидка уже составляет 40 процентов. Если достигнешь высочайшего премиального уровня, например, 25 процентов, твоя скидка *de facto* составит 55 процентов. В исключительных случаях это будет 40 (25+15) или 70 (25+45) процентов. Спокойно, фирма не обанкротится. Премиальная система построена так, чтобы приблизительно 35 процентов глобального дохода оставалось фирме.

3. Оплата снизу или сверху? Некоторые типы плана маркетинга построены так, что большие заработки получишь после достижения конкретного уровня, окончания этапа, которым может быть, например, «отрыв ноги». Такой план может, например, предлагать только 2 процента на первом уровне, но 25 на шестом. Эта модель очень полезна для тех, кто строит свой бизнес «на завтра и послезавтра», а не только «на сегодня». Его хорошо воспринимают

и применяют люди амбициозные, энергичные, стойкие, которые сумеют последовательно строить большую и глубокую организацию. Эти люди видят перспективу и в будущем достигают высоких доходов.

Дистрибьюторы, которые характеризуются соломенным запалом, как спринтеры, могут почить на лаврах уже на первом или втором уровне, что, к сожалению, часто случается. Они не умеют мобилизоваться для достижения большей глубины с большим количеством дистрибьюторов, и, как следствие, больших доходов. Так вот, выбор является таким:

- «оплата снизу» – это вознаграждение с опозданием за ранее вложенный труд, но зато высокий, постоянно возрастающий доход;

- «оплата сверху» - это пропорционально значительно большие деньги сначала при значительно меньше вложенной работе, но в дальнейшем недостаток роста дохода от такого бизнеса, и даже спад.

Помни, что это ты выбираешь!

4. Требования квалификационные. Узнай, ставит ли предложенный тебе план какие-то квалификационные требования и, если так, то какие. Много фирм ставят в зависимость участие дистрибьюторов в распределении премии от определенного личного товарооборота. Чтобы заслужить звание «активного дистрибьютора», ты должен ежемесячно купить продукты на определенную сумму. Узнай, обязан ли ты ежемесячно лично тратить на закупку, чтобы иметь право получить премию. Взвесь, сможешь ли продать закупленный товар, или не начнет он захламлять твою кладовку и отягощать кредитную карточку и чердак.

Проверь также, нет ли специальных требований спонсирования, например, обязательного построения пропорциональной сетки.

5. Другие ограничения и предпосылки. Важной проблемой для тебя должна быть квота, от которой начнет начисляться ежемесячная зарплата. Узнай, будет ли на величину твоего месячного заработка влиять глобальный товарооборот всей твоей группы, или, может, всецело исключен из него товарооборот твоей «оторванной ноги».

Проверь, не предусматривает ли данный план наказания за недостаток обязательного личного ежемесячного товарооборота, или же также за утрату достигнутого уровня. Много фирм дает время на подтягивание личных товарооборотов. Много других, к сожалению,

лишает данного дистрибьютора участия в распределении премии. Некоторые планы маркетинга утрату квалификации на данном уровне трактуют очень жестко - передвигают данного дистрибьютора на исходные позиции. Часто случается, что об этих нюансах не говорят при рекрутационных встречах, а информация о них в информационных брошюрах написана мелким шрифтом, который кандидаты, преимущественно, не читают. Не допусти такой ошибки! Узнай также, может ли активный дистрибьютор твоей организации, перепрыгивая тебя, благодаря хорошо сбалансированной структуре и товарообороту, привести к твоей дисквалификации, то есть перенесению в исходную позицию. Узнавай, может ли пойманная тобой «большая рыба», благодаря своей активности, вырваться однажды из твоей сети, или' всегда будет частью твоего бизнеса.

6. Простота. Маркетинг-план должен быть так построен, чтобы его можно было легко продемонстрировать и понять. Кандидат должен без проблем сам высчитать возможный заработок и лично проанализировать разные варианты структур. Сложные планы отталкивают и вызывают подозрение. Очень сложных планов лучше остерегаться, что совсем не означает, что простые нужно принимать без колебаний. Простоту предлагают все пирамидки.

Три основные планы маркетинга:

В практике MLM применяют три основных типа маркетинг - плана: *stairstep/breakway*, *matrix* и *unilevel*. Может, ты слышал или услышишь еще и другие названия, такие как: *Binary*, *australion*, *hybrid*. Действительно, их используют MLM, но они являются исходными от трех вышеуказанных. *Binary* - форма *matrix*, *australion* - вариант *unilevel*, а *hybrid* - это комбинация *unilevel* и *stairstep/ breakway*.

Попробуем дать названия русские. The hybrid понятно, план смешанный; *The Australion* - австралийский план; *The Binary* - бинарный, приводящий; *The Unilevel* - одноуровневый (позднее объясню подробнее); *The Matrix* - матричный; *The Stairstep/breakway* - с этим сложнее, попробуем назвать его «ступеньками с отрывом». Если не понимаешь этих названий, не волнуйся, поскольку большинство «туземных» англичан и американцев, даже дипломированных, тоже не понимают. Важно, чтобы ты понял их механизм и умел различать их на практике.

ПЛАН «СТУПЕНЬКАМИ С ОТРЫВОМ».

Достигаешь в нем успеха, поднимаясь вверх, будто по лестнице. Каждый твой шаг сопровождается отличием в виде достигнутого заработка и почетного звания. Во многих фирмах получаешь также дополнительную скидку на купленные тобой продукты. Чем выше глобальный товарооборот твоей организации, тем выше поднимаешься и автоматически зарабатываешь больше. Подобное происходит и с дистрибьюторами твоей сети - они также достигают высших «ступенек». Выстроив сетку и последовательно увеличивая товарооборот, кто-нибудь из дистрибьюторов низшей линии спонсорования достигает высочайшего уровня в премиальной таблице и, отрываясь от тебя, перестает числиться в твоей личной группе. От момента достижения им этого уровня, товарооборот его группы перестает зачисляться в твой и не берется непосредственно во внимание при начислении надлежащих тебе денег, что, однако никак не означает, что ты совсем лишен дохода из этой «ноги». Будешь получать специальную премию, которую называют также «руководящей». Много фирм внедряет дополнительные премии, так называемые «из глубины», что стимулирует твою постоянную активность в «оторванной ноге», и помощь в достижении высокого уровня другими дистрибьюторами этой организации.

Аналогично другим, этот план имеет ограниченное количество уровней. Но большинство фирм расширяет этот лимит, создавая указанную выше систему премий из глубины. Например, твой план «ступенек с отрывом» выплачивает премию на шесть уровней в глубину. В случае матричного или одноуровневого плана ты не получишь премии ни с одного уровня ниже шестого. В этом плане дистрибьютор на шестом уровне может оторваться, а ты начнешь получать специальную премию за эту «ногу». Также будешь получать бонусы, когда под твоим оторванным дистрибьютором появятся «оторванные ноги» и так далее. Таким образом, этот план позволяет тебе получать премию из неограниченной глубины и постоянно быть заинтересованным в ее развитии. Этой ситуации не встретишь в других планах.

Я уже говорил, что в этом плане нет ограничений относительно ширины. В первой линии каждый из дистрибьюторов может спонсировать произвольное количество лиц, которые могут

спонсировать произвольное количество... И так далее. Как и почти все в мире, этот план имеет свои плюсы и минусы. Начнем, может, от минусов.

Недостатки:

Прежде, чем обсуждать недостатки, сделаю определенные предостережения. Так вот, надо помнить об относительности явлений: если говорим, что это тяжело, всегда надо указать, по сравнению, с чем тяжело, не забывайте также, что предъявленная здесь характеристика является обобщением использованных процессов, схем и механизмов. Знай, что каждый из предложенных планов нужно рассмотреть индивидуально.

1. Планы этого типа имеют тенденцию в усложнение схемы и механизма действия. Это может создавать проблемы с правильной презентацией их качеств, а также с пониманием кандидатами возможностей, которые дает.

2. Большинство фирм, которые применяют этот план, ставят довольно высоко планку, в форме глобальных товарооборотов, необходимых для достижения следующих, высших ступенек. Преодоление этой планки требует настоящей активности и последовательных, настойчивых действий.

3. Товарооборот «оторванной ноги» не засчитывается в глобальную квоту, от которой насчитывается премия. Специальная премия за «оторванную ногу» не всегда достаточно рекомпенсирует уменьшение премии, обусловленной этим отрывом. Такая ситуация стимулирует к постоянному спонсированию новых людей и построению бизнеса в «ширину».

4. Кое-кто считает недостатком тот факт, что механизм этого плана дает возможность больше зарабатывать людям активным, динамичным, которые строят большую организацию. Лично я считаю, это привнесенной чертой. Этот план часто называют «республиканским», поскольку награждает за заслуги, в отличие от «коммунистического» - такое прилагательное можно применить к матричному плану - который платит «по потребностям», разделяя меньшие квоты, но зато с меньшими диспропорциями. Выявилось, что при коммунизме существенным является не вопрос, как поровну разделить кусок пирога, а только как этот пирог найти.

5. Часть людей усматривает недостаток этого плана также в

так называемом запоздалом вознаграждении (лично не считаю это недостатком). Большие деньги зарабатывают в этих системах люди, которые построили большие, хорошо сбалансированные (ширина и глубина) организации с оторванными глубокими «ножками». К сожалению, это тяжело, особенно для людей с соломенным запалом или обычных лодырей, которые ищут легкого хлеба. «Запоздалое вознаграждение» является своего рода опознавательным знаком «ступенек с отрывом».

Преимущества:

1. Неограниченный доход. По сравнению со всеми другими именно этот план дает возможность людям достигнуть больших успехов. Дает шансы, которых не находим в других планах. Благодаря нему можешь стать действительно независимым как финансово, так и во времени.

2. Механизм восхождения уровнями дает тебе возможность постоянно вырастать, как в материальном, так и в моральном смысле, а отрыв «ножек» стабилизирует весь бизнес. В этой модели можешь иметь стабильный и всегда возрастающий бизнес.

3. Соответственно отработанные правила премирования за «оторванные ноги», а также «премия из глубины» стимулируют помогать дистрибьюторам, которые находятся на далеких позициях под тобой, подобно тому, как ты находишься под многими людьми из твоей верхней линии спонсирования.

4. Отсутствие ограничений «по ширине» и «отрыв» дают возможность амбициозным и активным дистрибьюторам строить большую организацию и «перескакать» людей в верхний линии спонсирования как по доходами, так и по титулам. Такая ситуация совсем не тормозит деятельность любого дистрибьютора.

5. Этот план позволяет построить стабильный бизнес, как твой, так и всей фирмы. Значительное большинство стабильных фирм MLM использует план «ступенек с отрывом».

ПЛАН МАТРИЧНЫЙ.

Основное отличие этого плана - лимит по «ширине», что при свойственном для всех лимите «глубины» - является очень важным ограничением, которое сильно дискредитирует эту модель. Характеристика, выражена математически формулой 3×7 говорит нам, что имеем дело с моделью, в которой можно спонсировать в первой

линии только три лица и развивать такую сеть до семи уровней в «глубину». Очевидно, что можно строить ее глубже, только без надежды на какие-нибудь от этого доходы.

Вышеозначенные лимиты превращают такую организацию в типичную пирамиду, а обязательная ежемесячная закупка продуктов и обязательное пропорциональное построение сети часто являются стимуляторами в фактический пуск финансовой пирамидки.

Пропагандисты матричного плана подчеркивают его простоту и развитие бизнеса без больших усилий. На рекрутационных встречах можно даже услышать: «Вы только подпишите контракт, а остальное мы сделаем сами». В этом плане используется так называемое переливание. Поскольку спонсирование первой линии ограниченное, других кандидатов «переливают» на низшие уровни. Амбициозный и активный дистрибьютор заинтересованный пропорционально строить сеть, в том числе заполнить пробелы в отдельных уровнях, и потому готовый «переливать» к ним своих знакомых, друзей, женщину. Не надо удивляться объявлением типа: «Даже если ты - ленивый, тоже можешь заработать! Когда тебя это интересует, приходи на встречу (предъявлены место и время). Если твой старт в бизнесе, в котором можно заработать миллионы, то инвестиция - 500 долларов. Если будешь квалифицироваться, но не можешь внести 500 долларов, мы готовы тебе одолжить - отдашь, когда заработаешь свои первые деньги». В этой книге Network Marketing - рецепт на жизнь ты уже читал, что кандидатам не ставят ни каких требований. А что означает «Если будешь квалифицироваться?» Это просто - если заполняешь пробел в существенном или хорошо премированном уровне, значит квалифицируешься, и стоит одолжить тебе те 500 долларов. Даже если ты их не отдашь, то твоя «квалификация» компенсирует затраты. Но если начнешь построение непремированного уровня, то не квалифицируешься, и извини, не стоит в тебя инвестировать.

Недостатки:

1. Пропагандисты матричного плана, обещают высокие заработки только за подпись, контракт в «бизнес», привлекают к нему много разных пройдох и лодырей, которые потом ждут, чтобы осуществилось обещание - «переливания» людей в их сеть, а позднее денег на счет в банке. Модель эта начинает функционировать согласно коммунистическому лозунгу «каждому по потребностям». В таких

условиях заработка неадекватны вложенной работе, а при этом могут стать наградой за лень и комбинаторство.

2. Планы матричного типа лимитируют величину организации. При модели 2х6 твоя организация насчитывает только 64 дистрибьютора. В плане «ступеньки с отрывом» и «одноуровневом» такое число дистрибьюторов может быть уже в первой линии.

3. «Переливания» на практике не удаются. Результаты новейших исследований свидетельствуют, что средний дистрибьютор MLM спонсирует только 2,5 кандидатов. Очень много людей не спонсируют никого. В таких условиях много кто ждет переливания, но некого «переливать».

4. При ограниченной ширине спонсирования нет возможности «перескакать» спонсора.

5. Все финансовые пирамидки применяют матричный план. В связи с вышесказанным, а, также взяв во внимание своеобразную «торговлю живым товаром», а также связанные с этим финансовые комбинации и пирамидальную структуру, фирмы с матричным планом значительно чаще контролируются государственными органами, чем любые другие фирмы. Фактом является то, что много организаций в ходе своей деятельности начинают функционировать как финансовая пирамидка.

Преимущества:

1. Матричные планы легко показать новым кандидатам. Их легко понять.

2. Поскольку в первой линии ограниченное число лично спонсированных дистрибьюторов, то нет проблемы с их обучением или тренингами, поддержанием контакта с ними.

3. Люди ленивые, которые ищут легких, раздаваемых денег, преимуществом считают процесс «переливания». По мне так этот процесс углубляет дегенерацию.

Матричный план постоянно трактуют как черную овцу.

ПЛАН ОДНОУРОВНЕВЫЙ.

Фактически, это не план только одного уровня, как кажется из названия, «Unilevel» или «один уровень» в данном случае означает что-то другое, а именно, что твоя спонсорская линия построена «один уровень под другим». Именно это ты должен иметь в виду.

Эту модель можно коротко охарактеризовать так: это модель

«ступенек без отрыва». Подобно тому, как в двух вышеописанных, этот план также имеет ограниченное количество уровней, с которых насчитывается премия, при условии достижения определенного месячного товарооборота. Здесь также нет ограничений относительно ширины, в свою первую линию можешь вводить произвольное число дистрибьюторов. Но здесь нет отрыва и нет премии за большую глубину. Некоторые фирмы внедряют небольшие премии за большую глубину, но такие ситуации исключительные и нельзя их брать во внимание при характеристике целой модели.

Недостатки:

1. Серьезный недостаток - отсутствие премий за глубину. Малое количество премиальных уровней значительно ограничивает развитие сети, подобно как в матричном плане. В какой-то степени это рекомпенсируется построением ширины, но в конечном итоге число лиц, которых можно лично внедрить в бизнес, ограниченное.

2. Незаинтересованность построения бизнеса ниже последнего премиального уровня. Если имеем дело с моделью $n \times 6$, то на седьмой уровень жалко усилий, поскольку все равно не имеешь с него заработка.

3. Лимит глубины привлекает людей с меньшими амбициями, больше заинтересованных оптовой куплей товара, чем построением большой организации.

Преимущества:

1. План легко понять кандидатам.

2. Позволяет без ограничений строить ширину.

3. Нет уменьшения квоты целой твоей организации на товарооборот «оторванной ноги» - все подытоживается и засчитывается в твою месячную премию.

ИТОГ.

Ты ознакомился с тремя основными планами маркетинга. Наверно, тебя интересует популярность каждого из них. Так вот, в США среди 180 известнейших фирм MLM 62% использует план «ступеньками с отрывом», 18% - одноуровневый, 12% - матричный и 6% - бинарный. Среди фирм, которые функционируют на рынке более 7 лет, 86% используют «ступеньки с отрывом». Это гиганты MLM, такие как Shaklee, Mary Kay, Noevir, Sunrider, NSA и Amway. Конечно, эти достаточно весомые цифры подсказывают однозначно, какой план

надо выбрать.

Да, действительно, план «ступеньками с отрывом» самый сложный для презентации и понимания, требует последовательной, долговременной работы, самодисциплины и серьезного трактования бизнеса, и в итоге амбициозным и активным людям гарантирует стабильный и возрастающий доход, дает финансовую и временную независимость.

Да, действительно, нужно быть очень осторожным с матричным планом и исходными от него. Может это быть обычная финансовая пирамидка, может быть закамouflированная, прикрытая каким-то продуктом, может быть фирмой MLM, которая порой всецело или отчасти превращается в типичную пирамидку.

Конечно, может это быть и настоящая фирма MLM, ведь 12% сетевых бизнесов опираются на матричный план. Не увлекайся простотой и тем, что кто-то, «переливая», построит за тебя бизнес. Лучшее подумай о потерях финансовых, моральных, которые тебе угрожают и потерю репутации в обществе.

Тебе показали важнейшие критерии, необходимые для анализа, оценки и выбора своего бизнеса. Надеюсь, что ты с ними познакомился. Надеюсь также, что уже никогда не сможешь в свою защиту сказать: «Я не знал».

*Человек не создан для поражения.
Человека можно уничтожить, но не
победить.*

Эрнест Хемингуэй

Раздел 5. ДОМАШНЯЯ ФИРМА.

СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ МОЖЕМ ИСТРАТИТЬ?

Однажды я плохо спланировал свой визит в центр Торонто и именно в час пик хотел оттуда выбраться. Прискорбно! К счастью, я имел достаточно времени, что совсем не означает, что я люблю тратить его в пробках. В таких условиях не очень слушаешь кассету, поскольку внимание сосредоточено на дороге. Читать тоже нельзя. К счастью, мой автомобиль имеет «нормальную», то есть автоматическую коробку передач, что в пробках имеет незаурядное значение. Наконец, где-то окраинами, обходя, как мне казалось, наиболее заполненные отрезки автострад, я выбрался на магистраль Торонто - Виндзор, что по дороге в мой Китченер. Счастливый, что, наконец, начнется нормальная езда, я въехал в длиннющую, насколько может увидеть глаз... пробку. Расстояние, которое я всегда одолевал за час и 15, 20 минут, забрало у меня более трех часов. Да, забрало их из моей жизни, ни за что, более полутора часов бессмысленно, и еще и бесповоротно. Проезжая по несколько метров вперед, я начал размышлять, сколько времени тратим на дела ненужные, лишние. На отрезке несколько десятков километров, на шести полосах автострады (по три в каждую сторону, а на хорошем участке даже по пять и шесть), передо мною, за мною и по сторонам ехали, а точнее, пытались ехать тысячи автомобилей. И так ежедневно.

Ба, даже дважды на день. Ты едешь в одну сторону, а твоя жена, возможно, в это же время едет в обратную. Где-то там разминаетесь, даже не заметив. Только на дорогу на работу и с работы ежедневно люди тратят, и навсегда, сильно много времени. Добавь к этому периодические «вылазки» в разные учреждения, банки, мастерские и еженедельные закупки, и соберешь вместе, из часа в час, много дней в году.

Теперь вообрази себе, что добрая фея отдает тебе это время.

Изо дня в день получаешь по несколько часов сверх. Что бы ты сделал с ними? А завтра, а послезавтра? Или можешь еще вообразить себе жизнь без пробок, без столпотворения, без спешки, поиска автостоянки, бестолковой беготни по супермаркетам? Существует ли еще где-то в глубине твоей души образ теплого, уютного дома с женой, которая готовит свежий кофе, встречает детей со школы, которые не привязаны к ключу. Сумеешь ли, хотя бы в мыслях, сесть в мягкое кресло и вместе с друзьями выпить этот свежеприготовленный кофе?

ВОЗМОЖНО ЛИ ЭТО?

Абсолютно да. Даже, если сегодня еще не обращаешь внимания на эти возможности или не понимаешь, что значит, когда их нет. С каждым днем все больше людей убегают из центров больших городов в предместья или в малые, спокойные городки. Современные технологии и техника позволяют легко контактировать с миром, без необходимости непосредственно контактировать с ним. Эра информатики создала условия выполнять много работы при помощи информационной магистрали. Используешь ли ты эту возможность?

ДОМАШНЯЯ ФИРМА.

Это явление функционирует уже несколько лет. С этой датой можно встретиться в периодических изданиях и деловой литературе. Интересную информацию можно было найти в 1995 г. в «Home Business News»:

- American Home Business Association считает, что домашние фирмы являются современным генератором экономического развития (...). В течение последних трех лет только малые фирмы, с менее чем 20 сотрудниками, создавали новые места работы. Домашние фирмы представляют собой часть этой отрасли бизнеса;

-средняя домашняя фирма дает доходы, которые в два-три раза превышают средние заработки в США.

Link Resources – нью-йоркская исследовательско-консультативная фирма информирует, что в 1993 году в США функционировали около 36 миллионов домашних фирм. В 1994 году было уже их более 41 млн. В 1995 году глобальный товарооборот домашних фирм в США составил около 425 млрд. долларов. Эти

фирмы ежедневно создавали более 8220 новых мест работы. Каждые 10 секунд в США создается новая домашняя фирма. В бизнесе этого типа сейчас работают около 45% американских семей. Предусматривается, что в 2001 году это число увеличится на 50%. Почти 2 млн. американцев получили в 1995 г. шестизначный доход именно из домашней фирмы.

Network marketing оказался в первой двадцатке рейтинга журнала «Entrepreneur» среди 100 наилучших для использования и ведения домашних фирм. Он в группе наилучших и наименее рискованных бизнесов.

Вспоминаемый репортаж в «Home Business News» добавляет:

- Link Resources информирует также, что 95% домашних фирм после года удерживаются на рынке. Если примем, что 5% этих фирм ежегодно банкротятся, то 85% триумфально удерживается на рынке более 3 лет. Это значительно большее, чем 20% от общего числа малых бизнесов, которые удерживаются на рынке в течение первых трех годов.

Профессор экономики Juliet Shor Гарварда утверждает, ссылаясь на Small Business Administration, что в течение следующей декады 60% американцев будут вести такой домашний бизнес. Будешь ли среди них и ты?

Однажды глаз сказал:

- За этими долинами, в голубой дымке, вижу гору. Разве это не чудесно? Ухо слушало внимательно, а через секунду ответило:

- Гора? Не слышу ее. Рука добавила:

- Безрезультатно пробую ее достигнуть. Не нахожу никакой горы. Нос поднимался:

- Совсем не пахнет здесь горой, следовательно, ее нет. Тем временем глаз повернулся в другую сторону. Но другие дискутировали об этом удивительном случае и сделали вывод:

- С глазом происходит что-то недоброе.

НО О ЧЕМ ЗДЕСЬ ИДЕТ РЕЧЬ?

Что это такое, что делают домашние фирмы? Этот бизнес требует телефона, факса и компьютера, который не всегда нужен в начале. Инвестиция, как видите, незначительная. Приняв во внимание, что эти орудия, как правило, уже и так имеем дома, финансовый вклад в

наш бизнес можно считать нулевым. К тому же, даже если вы обанкротитесь, то это не потянет за собою серьезных финансовых последствий.

Сегодня домашние фирмы обслуживают так много сторон нашей жизни, что легче перечислить, чем они не занимаются и что не делают. Значительную позицию среди них имеет собственно network marketing. Приняв во внимание современные перемены: информационную магистраль, доступ в компьютеры и интерактивное телевидение - можно надеяться, что уже в следующей декаде домашний бизнес будет чем-то очевидным, станет традиционным явлением.

Домашние фирмы - это также легальное «уклонение» от налогов. Вышеозначенные орудия труда - это средства, которые можешь вычесть из прибыли. Подобно средствам на эксплуатацию автомобиля, телефона, на «снятый» (самому себе) офис, социальную защиту, зарплату жене, детям, подарки для тещи и т. д. В течение года, наверно, собирается на этом немалая сумма. Помни, что этот бизнес трактуется, как так называемый классический, и подлежит тем же самым хозяйственным законам.

Стремлюсь еще раз обратить внимание на то, что в современной жизни network marketing оказался в привилегированном положении, поскольку обладает большим потенциалом - сетью. Его частью можешь стать и ты. Проанализируй еще раз всю информацию, которую ты уже получил, задай себе вопрос, где хочешь быть завтра, что иметь и сделай соответствующий выбор.

Пани Малиновска признается приятельнице:

- Мой мужчина совсем одичал!

- Как это проявляется?

- Устраивает мне скандал, когда я не хочу сказать, на что потратила деньги, а когда ему, наконец, говорю, устраивает еще больший скандал.

*Легче разделить атом, чем
предрассудок. Кто спрашивает, не
блуждает.*

Альберт Эйнштейн

Раздел 6. ИЗ ЦИКЛА «ВОЛНУЮЩИЕ ВОПРОСЫ».

Название этого раздела я позаимствовал у одного из польских публицистов, nota bene, католического ксендза Андрея Зволинского, который старается приблизить, охарактеризовать некоторые общественно-экономические явления, которые вызывают большую заинтересованность современников. Старается также дать читателям “«настоящую» (а ведь лицо духовное) информацию. На паперть (лучше: раскаленную решетку) берет все, что новое, нетрадиционное, переживает возрождение, но не пасует в обязательную традицию, обычаи, культуру, все, что изменяет классические взгляды и знания и выходит из-под контроля классических учреждений.

Надо было бы поблагодарить ксендза за то, что работает над такими важными сегодня темами, если бы не то, что в своих широко опубликованных книжечках применяет типичные для некоторых публицистов догадки, недомолвки, инсинуации, вырывания из контекста, субъективные оценки, легкомысленные факты; одним словом - обычную манипуляцию и спекуляцию, благодаря которым доказывает, что данное явление, движение, учреждение - создание сатаны, которое требует немедленного клеймения и аборта. Тяжело поверить, что духовное лицо может применять такие методы.

Однако, если довольно внимательно прочитать какую-нибудь из его книжонок *из цикла “Животрепещущие вопросы”*, чтобы узнать, какими методами пользуется публицист в рясе. Его тексты – это характеристика и оценка какой-то отрасли на основании прежде всего субъективных впечатлений респондентов, сплетен, собранного мусора и разной неполной или фальшивой информации, которые автор делает достоверными своей позицией и саном - а ведь он духовное лицо. Не беспокоится совсем о том, чтобы тщательно подтвердить или сопоставить полученные сведения из источников более вероятных, чем Бебле Иксинский или диковатая тетка Мэри.

Одна из таких книжечек посвящена наибольшей корпорации MLM - Amway, что есть одной из наилучших «визитных карточек» Соединенных Штатов. Читая маленькую зеленую книжечку, тяжело избавиться впечатления, что автор еще в замысле публикации посадил Amway на скамью подсудимых и позднее, как прокурор судья и в одном лице, начал проводить обвинительный процесс, возбужденный на очевидно выдуманном тезисе, осуждая и требуя смертной казни или, по крайней мере, пожизненного заключения. Экзекуторами должны стать верные (хотя не обязательно верующие) и лояльные к Костелу парафиане, то есть Люд Божий.

Если положительно воспримем судебный процесс автора этой малой книжечки, то этот способ автоматически станет прецедентом для следующих, ему подобных. Таким самым образом можно провести много процессов и вынести постановления пожизненного заключения или сжигания живьем (что уже было в истории человечества), таким образом, снова много чудесных идей и дел уйдут с дымом.

Внедряя такой прецедент, можно пустить в движение лавину подобных обвинений и, очевидно, экзекуций. Вот пример. «Со времен PRL (Польской Народной Республики) функционировало определенное количество диспозиционных ксендзов, то есть таких, что сотрудничали с коммунистической властью, в том числе с ненавистной SB (Службой Безопасности)». Эту информацию не распространяли агенты СБ. Я услышал ее на одной встрече, организованной моим парафиальным костелом, из уст высокоуважаемой тогда во Вроцлаве духовной особы. Ни один из многочисленных присутствующих ксендзов не выразил возражения, не засомневался в правильности цифр. Можно ли на этом основании было назвать целый польский католический костел «агентурой Службы Безопасности»? А согласишься ли, чтобы нашего прекрасного Папу критиковали только за то, что принимал у себя, разговаривал, обсуждал вопросы с членами коммунистической партии? Не сердись, не нервничай. Показываю тебе только пример того, что делают некоторые публицисты.

Несмотря на то, кем ты являешься, ты не должен придерживаться чисто субъективных предположений, догадок. Придерживайся информации из независимых источников и фактов. Иначе можешь стать посмешищем. Кроме того, не забывай, что каждая

палка имеет два конца.

По этому поводу хочу продемонстрировать, как действуют недомолвки или мелкие, закамouflированные инсинуации. Предъявлю тебе обычную, словно невинную информацию, применяя метод ксендза Зволинского: маленькая карманная книжечка на 16 страниц, о которой шла выше речь, была в продаже еще в 1995 г., ценой 1.20 злотых (лично я купил), когда себестоимость, в действительности, не превышала 20 грошей.

Эпиграф этого раздела звучит: кто спрашивает, не блуждает. Ответ на разные «животрепещущие вопросы» надо искать, опираясь на принятые определения, сравнивая специалистов и факты, о которых узнаем из независимых источников. Если будешь искать их у псевдоспециалистов, эпиграф изменит звучание на: кто спрашивает, тот блуждает.

- Папа, сколько километров до Нила?

- Не знаю.

- А кто такой Домбровский?

- Не знаю.

- А столицей какого государства является Лима?

- Не знаю.

- Сынок, не мучь папу, - просит мама.

- Не запрещай ему, любимая. Если не будет спрашивать, ничего не будет знать.

А это легально?

Так сформулированное сомнение встречается довольно часто. Этот вопрос очень неточный. Нужно конкретизировать: что, где, в которой сфере и т. п. Например, network marketing как тип бизнеса - да, но какая-то фирма под этим «плащиком» - не обязательно; использование интерактивной технологии - да, но для распространения наркотиков - решительно нет; в штате Огайо - да, но в Калифорнии - необязательно; в США - да, но в Германии - не совсем; право уменьшать налоги - да, но злоупотребление этим правом - нет; конкретная фирма - да, но деятельность дистрибьюторов - не всегда; сегодня - да, а завтра - не обязательно.

Возвратимся на минуточку в историю network marketing. Началась она в 1959 г., вместе с появлением фирмы Amway. В 1975 г.

возникло и функционировало 30 фирм, которые можно было считать MLM-скими. Не употреблялся еще тогда термин «network marketing». И вдруг, именно в середине семидесятых годов, настала депрессия в развитии этого типа дистрибьюции. Почему? Позволь объяснить это на примере, который касается классической дистрибьюции. Американский рынок 20-х годов состоял на 100% из разных магазинов и магазинчиков, в которых можно был купить «швабру, мыло и повидло». Когда начали появляться супермаркеты, такие как Sears и K-Mart, малые, дорогие в содержании магазины, начали приходить в упадок. Сдались ли их владельцы сразу? Нет. Пробовали бороться всеми доступными методами. Предъявляли конкурентам судебные иски, пробуя использовать торговый закон, который запрещал продавать марочные товары по заниженным ценам. На свое удивление дело проиграли. Суд признал деятельность сети супермаркетов абсолютно легальной, что ужасно утешило американских потребителей. За короткое время сети новых больших магазинов всецело заполонили американский рынок. Понимаешь ли сейчас депрессию семидесятых годов? Предусмотрительные предприниматели начали чувствовать угрозу, которую несет новая форма дистрибьюции. Вокруг MLM начались дискуссии, шум и обвинение в нелегальной деятельности. MLM назвали финансовой пирамидкой, которая наказывается американским законом. В этих условиях U. S. Federal Trade Commision (Федеральная комиссия торговли США) атаковала подозреваемого «крестного отца», наибольшую и самую динамичную фирму MLM - Amway. Процесс продолжался 4 года. И на этот раз также, на счастье американских потребителей, суд вынес постановление, что Amway действует абсолютно легально. Дело Amway (FTC vs. Amway 93 FTC 618) закончено выводом, что Amway не является пирамидкой, а использованная система дистрибьюции является полностью законной.

Известный американский эксперт network marketing, Джон Каленч, в своей книжке *The Greatest Opportunity in the History of the Wolrd (Величайшая возможность в истории человечества)* так пишет об этом процессе: «Считаю, что в тот момент ключом к победе MLM была эмвеевская готовность защищаться и убеждения, что то, во что они верили, правильное. Если бы не такая их равнодушная уверенность, эта величайшая возможность в истории человечества

была бы уничтожена и не существовала бы сегодня. Низко кланяюсь тебе за это, Amway, и благодарю миллион раз». В 1982 г. Конгресс США определил статус дистрибьюторов сетевого маркетинга, признавая их как «независимых предпринимателей». Финансовое управление опубликовало тоже тогда специальную брошюру, что характеризовала статус и характер работы дистрибьюторов сетевого маркетинга.

Теперь в США и Канаде только невежды и профаны могут говорить о нелегальности сетевого маркетинга. Кто же теперь при полном сознании может засомневаться в легальности, например, Jafry, фирмы MLM, владельцем которой стала Gilettee, или Shaklee, что действует на подобных условиях под крыльями Yamanouchi, большого японского производителя лекарства. Кто, хотя бы относительно интеллигентный, выразит сомнения в легальности деятельности Amway, фирмы, которая функционирует в более чем 70 странах и территориях мира, с наибольшим числом хозяйственных средств; с нею сотрудничают такие гиганты, как Panasonic, Hitachi, SeiKo, General Electric, Singer, Sharp, Coca-Cola, MCI и много, много других. Подумай только – такие фирмы связывали бы свое хорошее имя с чем-то нелегальным? И это их представители добивались кооперации с Amway, а не наоборот.

Имеешь право быть осторожным. Имеешь право проверить. Но имеешь ли право говорить какие-то глупости об этом бизнесе только потому, что любишь собственное невежество и не хочешь приложить труда, чтобы узнать правду? Имеешь право стать посмешищем. Но имеешь ли право высмеивать и очернять других только потому, что они не отвечают одобренным тобой традициям? А если бы кто-то таким способом высказывался о тебе?

Может ли быть нелегальным что-то, что зарегистрировано в соответствующем учреждении?

Очевидно, что да. Я писал об этом в книжке *Network Marketing - рецепт на жизнь*. Сама регистрация не обеспечивает легальности. Вспомни, проверяло ли учреждение что-нибудь, когда ты регистрировал свой бизнес: чиновник взял указанную оплату, заполнил свидетельство, поставил печать, и все.

Осенью 1994 года в Канаде приступила к деятельности фирма MLM Gold Unlimited. Ее лидеры на встречах показывали ксерокопии регистрационных документов, посылались на разные учреждения и бюро, которые должны были подтвердить легальность фирмы, публиковали хорошие статьи в прессе. Несмотря на мои предостережения (после анализа, конечно), несколько моих знакомых приняли участие в этом «network». Уже в марте 1995 г. я видел их беспомощное выражение лица, когда в прессе появилось *Предостережение для потребителей*, которое звучало так: «Better Bussnes Bureau предостерегает от копания “золота”. BBB издало предостережения для потенциальных инвесторов, которые имеют намерение инвестировать в расположенный в США прииск золота, который ищет на окраинах Hamilton-Burlington желающих внести инвестиции. Деятельность союза Gold Unlimited, что продает золотые монеты в системе MLM, запрещена в США (...). Потенциальные дистрибьюторы должны проверить все инвестиционные условия, включая историю фирмы и схему скорого заработка, (...) В четырех штатах США ведется следствие, связанное с нарушением этим союзом прав потребителя и использованием системы пирамидки. Для начала запрещено этой фирме работать на территории США. Хотя некоторые документы Gold Unlimited попали в BBB на утверждение, союз этот не является членом BBB и не получил ни одной поддержки».

Nota bene: «фирма» эта применила матричный план.

«Фирмы» такого типа встречаются всюду. Будут они возникать до тех пор, пока будут пройдохи и наивные люди, то есть всегда. Федеральная Комиссия Торговли США информирует, что люди ежегодно теряют миллионы долларов, вкладывая их в пирамидки. Значительное большинство из них зарегистрировано официально, подобно, как рассмотренная выше, Gold Unlimited. В США лидерами являются пирамидки, которые действуют под «плащиком» клубов путешествия и отдыха, а также фирм телекоммуникационных. Много из них использует в своей работе Internet. Некоторые привлекают эффектными лозунгами, как например «помощь детям», другие самими названиями типа New Wave (Новая Волна). ФКГ США информирует, что сейчас ведется много процессов против пирамидок. Комиссия предостерегает от участия в любой нелегальной структуре. Апеллирует тоже, чтобы увеличить чуткость во время рекрутирования

и научиться овладевать эмоциями и запалом, быть более чуткими к нарушению закона. Одних право преследует, других охраняет, хотя в свете закона все, кто принимает участие в этом предпринимательстве, являются преступниками. Согласен, в свете закона. А если есть юридические пробелы? К сожалению, они всегда способствуют прохвостам, аферистам, мошенникам.

Уже несколько лет наблюдаю, как в Польше свободно разгуливают пирамидки, за которыми постоянно гоняется прокуратура. По крайней мере, так информирует пресса. На разных встречах я позволял себе однозначно высказываться о нелегальности таких «фирм» и действий. Осенью 1996 г. знакомые мне юристы информировали меня, что я не имею права, поскольку - собственно используя недоскональность польских законов - пирамидки регистрируются как «компьютерные совместные предприятия», что наш закон позволяет. Сразу вспомнилась мне шутка с употреблением в пятницу мяса, окрещенного именем «сельдь». Тогда я начал задумываться, каким образом прокуратура занимается этими «совместными предприятиями». Поскольку, может стоило бы «побиться об заклад». Удивляет меня только, почему «легальные» рекрутационные встречи «легальных фирм» имеют таинственный характер, а их лидеры желают от новобранцев подписи под обязательством беречь полную тайну.

К сожалению, в большинстве случаев пирамидками прекрасно забавляется «элита» разных рангов. «Высшие сферы» сельского, районного или областного рангов своим участием узаконивали такую деятельность и одновременно создавали соответствующие правила или блокировали ликвидацию юридических пробелов.

Думаю, что события в Албании в январе 1997 г. открыли глаза многим людям, в том числе разным чиновникам, на опасность тех «компьютерных совместных предприятий». Подобно как в Польше, так и в цивилизованной (?) Албании (все-таки это Европа) легально функционировало что-то, что на Западе преследуется законом. Да, пирамидки. Правительство делало их достоверными. Много чиновников принимали в данных махинациях участие, небескорыстно, конечно, поскольку же «деньги делают деньги». Проблема была в том, что использовали сбережения тысяч наивных людей, которые вкладывали их в легальные пирамидки. И все было

бы прекрасно, если бы не факт, что основатели этих чудесных «фирм» загребли большие деньги и объявили банкротство. Тысячи обманутых людей вышли на улицы, требуя от власти компенсации. События набрали такой размах, что поставили Албанию перед опасностью краха. Подобно заканчивается деятельность каждой пирамидки. Ее основатель свертывает кассу, а ты себе протестуй. В странах, где пирамидки наказываются законом, нет, не много тех, кто будет протестовать, разве что против собственной наивности и глупости. Спички опасны не только в детских руках, но и в любых, кто не дружит с головой.

Канада запретила применять жимолость, поскольку она может вызвать опасные заболевания. То, что в других странах законодательство не запрещает использование этого растения, не говорит о его безвредности. Я не юрист, но кажется мне, что тот, кто похищает, всегда должен называться вором, несмотря на то, имеются ли в этом деле соответствующие параграфы, или нет. Интересно мне тоже, появится ли зеленая книжечка из цикла: Животрепещущий вопрос под названием Пирамидка или Компьютерные совместные предприятия. Наверно, нет, поскольку в последнее время польские пирамидки щедро сыплются на голову.

- Моя мама ездит как молния.

-Так быстро!?

- Не, так часто сбивает деревья.

А это не секта?

Часто случается, что, когда не можем определиться с каким-то новым явлением, ситуацией, движением, формой деятельности, недолго думая, приклеиваем ей какой-то ярлык. Пользуемся тогда какими-то принципиальными в данном окружении терминами, которые имеют унизительную окраску. Например, когда кто-то с правой ориентацией хочет скомпрометировать пропагандиста или поклонника коллективной собственности, просто называет его коммунистом. Чтобы избежать нежелательных ассоциаций, со словом «демократия» быстренько должны добавить «западная». Таких примеров можно привести много. Общество, которое долгое время пребывало под прессом определенной философии или политической

системы, как правило, не понимает, что значит демократия, толерантность и т. п. Легко манипулировать его эмоциями, реакциями и действиями, особенно, зная чувство тождества, стоимости, гордости, независимости, свободы данной социальной группы. Простой смертный, растроганный каким-то лозунгом, отправляется в бой, реагируя наиболее часто спонтанно и не осознавая, что, по сути, является жертвой манипуляций. Преимущественно импульс послан квалифицированно, поднимается уровень адреналина, возбуждая несоответствующие полушария головного мозга, а, следовательно, разные мышцы. Тогда не ищем значения, а только битву. И... Бей, забей, поскольку это простейшее, чему нас учили.

В короткий срок словами «это секта» характеризуются, как правило, все динамичные фирмы MLM. Наиболее часто приклеивают этот ярлык к Amway. Почему? По той же причине, с которой прицелилась в нее Федеральная Комиссия Торговли США в 1975 г. Если бы удалось низвергнуть Amway, проблема с MLM была бы разрешена! «Amway - секта», - говорят и пишут самые рьяные эксперты от семи болячек. Ни один из них, однако, не имеет обязательства честно, добросовестно определить оба понятия.

О MLM написал я уже немало. Попробуем теперь определить, что такое секта. *Словарь иноязычных слов информирует:*

I. Секта - религиозная группа (община), которая отделилась от материнской церкви; группа лиц, которая замкнулась в своих узких интересах.

II. Сектантство - деятельность религиозных сект; в переносном значении - политическое доктринерство; обособленность, замкнутость узкого круга единомышленников. Это словарь. Ну и попытайся теперь втиснуть в это Amway. Да, нонсенс! Обычный ярлык, обычная латка. Обратимся к другим источникам. В книжке *Церковные общины, независимые религиозные группы, секты*, изданной Издательством Ксендзов Вербистов по разрешению Дееспособной Курии Варшавско-Православной, по сути, нет ничего нового. Снова секта характеризуется там относительно к христианству. Читаем: «Таким образом, понятие «секта», со временем начали употреблять как характеристику всяческих движений, которые отрывались от христианства. (...) Уже десять лет, в результате постоянных контактов, слово секта заменено другим названием, менее негативным. (...) Сегодня говорим о

«независимых движениях», даже если их деятельность проповедническая считается сектантскою». Ну и что больше видишь за ярлыком?

В принципе, на этих двух источниках можно было остановиться. Но я обратился в еще один. Энциклопедия определяет секту так: «1 - в широком значении - социальная группа, которая характеризуется острой изоляцией сознания (собственная иерархия ценностей, оппозиционная к принятой во внешней среде), комплекс норм поведения членов, сильно акцентирована роль руководителя. Эти черты секты приводят нередко к фанатизму; 2- в узком значении - небольшая религиозная группа, которая отделилась в знак протеста против формальностей материнской церкви. Название «секта» имеет в терминологии Церкви несколько пренебрежительный оттенок».

Другая часть полностью перекликается с приведенными выше понятиями. Первая проливает новый свет. Если примем это определение за правильное и на этом основании увидим в Amway черты секты, то автоматически сектами надо считать все партии, связи, союзы, кружки и даже дыру, в которой живешь, не имея права выбраться за пределы.

Дистрибьютор любой сети является независимым предпринимателем, который действует на основании отработанных для конкретного бизнеса правил и этики. В случае Amway фирма добавок не навязывает каких-то лимитов дистрибьюторам, ни какой дисциплины..

Каждый дистрибьютор, как независимая единица, все это должен урегулировать в себе сам. Должен, но не обязан, поскольку ведет свой собственный бизнес совсем независимо. Его спонсор может ему только советовать, учить, помогать, но никогда навязывать, принуждать, отбирать. Спонсор не имеет в распоряжении ни одной санкции против нового дистрибьютора. Действительно, существует что-то такое, как уважение и почет лидера группы, спонсора. Не вижу в этом ничего плохого. Это как раз то, чего, к сожалению, во многих местах не хватает. При этом данный учитель должен заслужить себе этот почет.

Дистрибьюторские сети - это не замкнутые группы, которые изолируются от внешнего мира. Это было бы совсем нелогично. Если бы что-то такое существовало, сеть не могла бы развиваться.

Дистрибьюторы очень открытые и для людей. Действительно, можно заметить их отличный от традиционного в данной среде способ существования, поведения, манеру одеваться, что кое-кто может считать ненормальным. Но перестанем заниматься самообманом и посмотрим, а нормальна ли наша дыра.

Так вот, недоразумением будет называть Amway или любую другую фирму сетевого маркетинга сектой. Кое-кто начал называть Amway «сектой экономической», с этим унижительным оттенком, само собою. Не знаю, кто придумал это, но даже если бы это было высокопоставленное лицо, то можно назвать его умственным инвалидом. Иначе «экономическими сектами» надо назвать все профессиональные группы, союзы и т. д. И что же?

А с другой стороны - слово «секта» когда-то совсем не означало что-то плохое, несоответствующее, не имело унижительного оттенка. Такое значение предоставила ему современность. Или действительно это удобно?

Очень часто легко и без раздумий дискредитируем какую-то отрасль, группу, структуру, организацию только потому, что они нетрадиционны. Мы ощущаем, что нам что-то угрожает, и в защитной реакции применяем такие приемы ниже пояса. А теперь подумай, кого на деле эти приемы дискредитируют. И не прибегай к ним больше.

А это какой-то культ?

Нет! Не веришь? Проверь. Это слово тоже позаимствовано, и тоже ассоциируется с религией. Словарь означает: «внешнее проявление поклонения божеству; совокупность принятых обрядов, праздников, ритуалов; большое уважение, честь для кого-то, чего-то, обожновение». *Библейский словарь* предьявляет: «это устарелая форма отдачи почестей божеству» (...).

Чем характеризуется культ?

- Имеет абсолютно господствующего лидера, который имеет полную власть.

- В рамках культовой группы существует полная подчиненность.

- Удерживается изоляция от воздействия окружения.

Почему люди видят аналогию между культом, и функционированием фирм MLM, где снова на первый план выступает

Amway?

Поскольку для них это все еще что-то новое, что не помещается в установленные рамки.

Поскольку на больших семинарских встречах люди излучают много радости и энтузиазма без употребления допинговых средств типа алкоголь или каких-то наркотических препаратов; поскольку подхватывают провозглашенные со сцены лозунги, радостно приветствуют ораторов и принимают с общим одобрением людей успеха.

Удивительно, но правда - такие явления и реакции преимущественная часть общества считает ненормальными. Нормальными делаются встречи фанатов футбола, Мадонны, разные «рок-концерты, участники которых доходят до экстаза и головокружения сетью допинговых средств и специальных аниматоров. Нормальными являются все церковные акции, независимо касаются ли религиозных обрядов, или являются протестом, например, против аборт. Нормальные ежегодные торжества и т. д.

Культ, поскольку почет лидера, который трактуют как гуру. Культ, поскольку подчинение и лояльность в системе работы, науки, тренингов. Культ, поскольку изоляция от внешних влияний.

Допустим, что твой знакомый прав, но в таком случае каждая школа, каждый университет, учреждение - тоже культ. Знаешь, почему возмущаешься и протестуешь? Поскольку есть вещи, традиционные, к которым ты привык. Но подожди, а профессор того или иного университета какой-то святой, чтобы за ним бегали ассистенты с портфелями, устройствами и аппаратурой, вытирали доску, слушали, конспектировали, заваривали чай, снова слушали и так далее?

В этом типе бизнеса не учат и не требуют идолопоклонничества, а почет, заслуги, уважение каждый из лидеров заслужил себе солидной работой, соответствующим отношением, любовью, приязнью и уважением к другим людям. Не удивляйся, что сегодня любят его и уважают больше, чем какого-то командира, руководителя или ксендза.

А это правда, что Anway это New Age?

Как-то одна достойная, старая госпожа спросила меня очень уважительно:

- Господин Януш, скажите мне, только честно, а Amway это не New Age?

Я сделал серьезнейшую мину и с полным убеждением ответил:

- Да, конечно это New Age.

- Но я всерьез спрашиваю! - продолжала совсем растерянная госпожа.

- Понимаю, - ответил я, - и потому серьезнейше говорю:

- Да, это New Age.

Да, дорогие мои - это новая эра! Это новая эра в дистрибуции, в бизнесе и, возможно, в твоей жизни.

Прежде, чем вынешь карманный ножик, чтобы отрезаться от какой-то формации, структуры, организации только потому, что кто-то к ней что-то там прицепил, сначала проверь, что прячется под этим, и что имел в виду «эксперт».

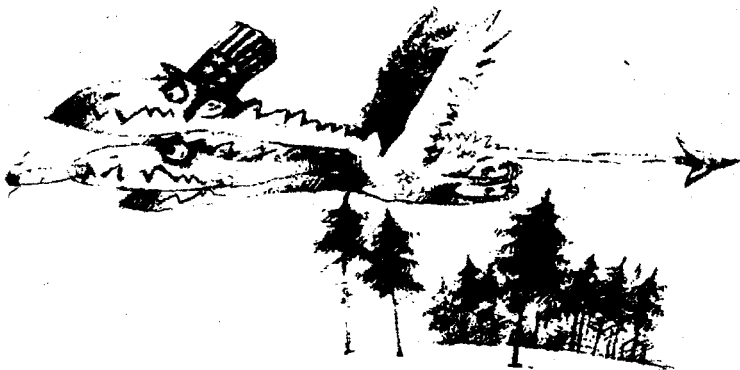
Люди часто употребляют какие-то лозунги, вывески, названия, не зная, что *de facto* они в себе скрывают. Неоднократно это способ спасти популярность. Бывает, что разные организации, вместо привлечения сторонников при помощи увеличения собственной привлекательности, стараются унижить всех других, со стороны которых ощущают угрозу.

Личность со слабым *selfimage* (картиной о себе) постоянно ощущает мысленную враждебность окружения и защищается агрессией, употребляя унижительные эпитеты и этикетки. С организациями подобное. Спроси «эксперта», который размахивает словами, как саблей, чем является его New Age, и почему нужно его бояться, остерегаться и, как только где-то появится, сразу уничтожать. Боюсь, что в ответ услышишь: «поскольку это бяка» или «поскольку это дело сатаны». При таком точном определении в «бьяки» можно отнести все, что чем-то мешает, невыгодно, непонятно и, возможно, угрожает.

А что такое на деле New Age (Нью Эйдж)? Не знаю, или не сумею объяснить. Я не социолог, не теолог и не философ. Я не изучал этой темы, поскольку не видел потребности. Попытаюсь приблизить это явление, оставляя сбоку свое отношение к нему. Кажется мне, что об этом движении большее шума в новой посткоммунистической Европе, в частности, в католической Польше, чем в его колыбели, то есть в США. В последние годы он сильно усилился и, что интересно,

главным образом польским католическим костелом.

Тема становится настолько тяжелой и распространенной, что даже старые бабушки и дети об этом говорят. Один раз сынок моих знакомых приветствовал меня с порога:



Не иди в лес, поскольку там ньюейдж.

- Вуйку, ты слышал, сто в Польсе есть космиты? Называются Ньюейдзы. Насп учительница религии нам говорила. И они очень опасны, мозут скушать нам сердце и отобрать ум. И их много, но я есё не одного не встретил. А ты видел Ньюейдза в Америке? Говорили, там их очень много.

Не знаю, от кого и почему это зависит, но кроме такого детского возбуждения «космитами» можно услышать истории, словно взятые из Конопелек Редлинского:

- О, пани Беблякова! Слышали ли пани о тех Ньюейджах, что о них вчера на собрании говорили?

- Ой, слышала, Дзямдзякова, слышала! И будем иметь с ними хлопот, поскольку детям спать не дадут.

- Так считайте, поскольку люди говорят, что Франековскую бабу один такой Ньюейдж словил и начал насиловать. Хорошо, что Франек вернулся, и тот ретировался.

- Не могу что ли поймать того сучьего сына, чтобы было кому алименты платить, если вдруг что?

- Не мог, поскольку его не видно. Не видно его, а вред делает.

Говорят, что он из того космоса.

- Вероятно это через те спутники. Поскольку где это видано, чтобы людям в небо хотелось летать?

А в пивной услышишь разговор над кружкой пива:

- А ты слышал, Стах, о тех Ньюеджах?

- Слышал. Ксендз говорил, что это опасно. Говорил, чтобы, сохрани Боже, в это не входить, хоть как сильно не приглашали: ну давай.

А теперь совершенно всерьез. *Малая энциклопедия ПНР* за 1996 год New Age расшифровывает: «Эклектическое направление, движение конца XX века, между тем в науке, философии, медицине, музыке, которое предрекает приход новой, романтической эры. Опирается на интуицию, согласовывает рационализм с иррационализмом, обращается к астрологии, оккультизму, мудрости Востока и разным религиям».

Эта короткая характеристика, наверно, достаточно хорошо определяет явление, спрятанное под названием New Age. Думаю, не помешает выяснить несколько позаимствованных (снова!) терминов. *Эклектика* - сочетание в одном учении разнородных, органически несовместимых понятий, концепций, теорий, выбранных из разных философских направлений, систем, доктрин. Астрология – давняя псевдонаука - сегодня переживает своего рода ренессанс - о влиянии звезд на будущее отдельных лиц и человечества. *Оккультизм* - мистическое учение, которое признает существование надприродных (оккультных) сил и возможность непосредственного общения с ними при помощи магии. В более широком понятии включает спиритизм (не путать со спиртом), магию и теософию. Этих новых понятий не буду объяснять.

Собственное, используя, астрологию, аниматоры этого движения утверждают, что установление Бога Троидного в абсолютный центр жизни человека и последователи христианства появились, когда мы вошли в зодиакальный знак Рыб - отсюда, кстати, - определенный символ в жизни Христа и первых христиан. Теперь входим в знак Водолея, который должен быть символом Освобождения человека. Центральной фигурой должен стать собственно человек, объединенный с силой космического Абсолюта. На ЭТОМ можно было бы закончить характеристику движения, тем более что эта публикация

посвящена другой теме. Позволю себе, однако, процитировать фрагменты одной из критических книжек, с очень выразительным названием: *В ловушке New Age* Randall N. Baera. Вторую ее часть с названием *New Age - культура и философия* написал отец Samuel Rouvillion. Книжка имеет *Imprimatur* Метрополитальной Курии в Кракове. В этой второй части читаем:

«Чем не является New Age?

Легче всего увидеть New Age таким образом - чем он не является. Так вот, не является он более или менее организованной сектой американской, европейской или мировой, которая искала своих сторонников, хотя много сект охотно черпают в нем вдохновение. Не является также философией; не найдем возле посредников ни одного философа, в противовес, например, марксизму или фрейдизму, хотя ссылается на многих мыслителей, сопоставляет их вместе, чтобы создать совместный источник. Хотя New Age не является, прежде всего, философией и не рождается в овальной дискуссии, однако имеет определенную утаенную философию, определенный способ понимания мира и человека, совместный для всех, кто признает это движение, это течение. (...) New Age не является также религией. Не идентифицируется ни с одной традиционной религией, не претендует на новую. Но в своем случае использует много элементов, позаимствованных из отдельных религиозных систем, особенно христианства, религии Востока и анимизма. В определенном смысле New Age стремится быть сплочением всех религиозных традиций, стремится их заменить. New Age не является институтом, не имеет иерархии, не является предприятием определенной группы людей, хотя можно заметить, что определенные организации под влиянием New Age работают над расширением ее влияния. (...) Однако нельзя знать о существовании фактической «тайной организации New Age». Целое движение не зависит ни от французского масонства, ни от розовых крестов, ни других эзотерических движений, даже если некоторые из них это себе присваивают».

Обратите внимание на то, что в этой характеристике в принципе не ощущается негативного отношения к движению.

В таком случае, чем же является New Age? Давая ответ на вопрос «Чем не является?», автор применяет простой, но надежный способ, давая нам понять, что New Age может быть чем угодно. Таким

образом, с движением можем отождествлять все, что нетрадиционно, что ломает консервативные методы жизни, обучения, работы. Далее автор пишет: «New Age является, прежде всего, движением, он представляет собой комплекс мышления и практик, он является направлением мышления, которое обращается как в религию Востока, так и к эзотеризму или гностики и распространяет новое видение, понимание работы, предпринимательства, экологии и политики, а также новое понятие образования, медицины и духовности».

Rouvillions обращает внимание, что на такое видение имеют влияние разные современные открытия, включая достижения точных наук (астрофизики, квантовой физики, биохимии мозга). Книжка дает понять, что в своих практиках движение пользуется разными формами медитации, что для него является важными дела экологии и биодиагностики, а также новые методы выращивания растений и использования природы. Рекомендует «раскрытие тела при помощи гимнастических упражнений». Из слов автора вытекает, что New Age - это также «Новые физические и умственные терапии, трансперсональная психология, медицина, обогащенная такими старинными методами, как акупунктура, гомеопатия и фототерапия». Проще говоря, как я уже и говорил, New Age является всем с консорциумом Apple (компьютерная отрасль) во главе. Сегодня я узнал, наконец, что моя (светлая ей память) бабуся, которая умевшая ставить банки, пиявки, занималась любовью в родниковой воде, понимала в травах и лечила ими, была какой-то «Ньюейдж».

А интересно было бы на минуту перенестись во времена Коперника. Вообразите себе, с какими проблемами имел дело тот «Ньюейдж»? Ведь его произведения были опубликованы в Польше с многолетним опозданием, значительно позднее, чем на Западе и в царской России.

Абстрагируясь от моего личного мнения и отношения к New Age, хочу еще раз подчеркнуть:

1. Делаем большую ошибку, если ставим негативную бескомпромиссную и тенденциозную оценку всем новым явлениям, формациям, структурам, воспринимаем все наперед в негативном свете.

2. Абсолютно не имеем права приклеивать унижительные этикетки к любой форме деятельности, группированию, делу,

организации и тому подобному только потому, что это для нас непривычное, непонятное и поэтому «ненормальное».

Также хочу четко подчеркнуть, что Amway не имел, не имеет, и, я уверен, не будет иметь ничего общего с New Age. Основатели и владельцы Amway крепко укоренились в христианской традиции голландских семей. Правила и этика целого бизнеса построены на этических основаниях, почерпнутых из Библии, которая в Новом Завете учит толерантности и любви к ближним, выражением чего является современное экуменическое движение, особенно активно поддерживаемое нашим чудесным Папой. Бизнес Amway предоставляет людям возможность фантастического партнерства, дознания и совместного развития разных этнических групп. Величайшие лидеры дистрибьюторской сети строят свой бизнес собственно на основании этих правил и этики. Многие из них являются глубоко верующими и истинными христианами. Считаю, что ни один учитель религии и проповедник, ища какую-то «нечистую ляду» в Amway, мог бы от них много чему научиться. Может, открыл бы еще раз Евангелие и смысл Заповедей Божьих? Поскольку Amway - это, прежде всего бизнес, к которому имеет доступ каждый человек, не зависимо от расы и цвета кожи, принадлежности к партии или религии, взгляда на жизнь и философские принципы. Этой толерантности от Amway мог бы научиться не один проповедник.

Следовательно, откуда все эти ассоциации с New Age? Я уже об этом писал. Поскольку это непривычный бизнес, явление, которое не входит в принятые нормы, традиции, условности. Поскольку организовываются какие-то «ненормальные» встречи, о которых ты уже читал. Поскольку этот тип бизнеса учит положительно мыслить, находить в тебе и каждом человеке чудесные качества, предоставленные нам Творцом. Поскольку дает понять каждые слова пастора Normana Vancehta Peale, «если думаешь, что можешь - то Можешь, а если думаешь, что не можешь - то не можешь». Поскольку убеждает, что каждый вправе на такой успех, который себе определил, учит визуализации. Поскольку наглядно показывает, что ты совсем

не приписан к фуфайке, грязи и будке с пивом. Поскольку напоминает, что «Бог сотворил человека по своему образу; на Божий образ сотворил его» (*Книга Бытия*), и что этот факт к чему-то обязывает. Поскольку показывает тебе дорогу и возможность реализации стремлений, мечтаний, потребностей. И нет в этом ничего плохого или противоречивого с науками больших религий или философий. Нет также ничего совместного с New Age, которое разные консерваторы считают созданием сатаны.

Этот бизнес учит, что всего этого достигнешь благодаря солидной, честной работе, причем в первую очередь над самим собою (этому же учит Библия), а не благодаря концентрации на космической силе Абсолюта. Этот тип бизнеса - это совершенная практика университетов, которыми являются основные религии и философии. Следовало бы поддерживать эту практику молитвами.

А как часто, вместо того, чтобы проверить, по пути ли нам с кем-то, извлекаем пушки и стреляем. Над смыслом такого выстрела надо задуматься раньше, чем начинать заряжать. Повреждение после взрыва исправить очень тяжело. С другой стороны, не надо бояться этих пушек. Вспомни, каким образом Атвэй выиграл баталию против них в 1975 г. Получая информацию от специалистов высокого класса, помещенную в независимых журналах и литературе, ты решаешь что выбрать: мнение специалистов или мнение какого-то Бебляка. Если мнения специалистов, строй свой бизнес с полным убеждением, верой и энергией.

Завтра, видя положительные результаты, присоединится к тебе сегодняшний оппонент, и даже воинствующая тетка Мэри.

Не знаю, хочет ли Бог, чтобы я этим занимался!

Так проверь! Возьми Библию в руки и начни ее изучать. Что, толстая, тяжелый и непонятный язык? Но когда-то же это надо сделать. Иначе не узнаешь. Не довольно спросить ксендза, все же ксендз не Бог. Если я тебе скажу, что Бог не имеет ничего против, а ксендз скажет, что имеет, то кому, поверишь и почему? Ему? Только потому, что он духовное лицо? Но он тоже только человек. Если хочешь знать правду, обратись к Библии.

Ты уже сделал это? Думаю, что ты спокойный. Бог не хочет,

чтобы ты был вором, насильником, бандитом, бездомным, проституткою, гомосексуалистом, но не найдешь в Святом Писании места, в котором бы запрещал стать врачом, плотником, учителем, адвокатом, сварщиком или бизнесменом.

Действительно, Бог предостерегает, чтобы не поступать нечестно, ну и не поступай ни с кем несправедливо. Поэтому еще раз проверь правила, принципы и этику этого бизнеса. Посмотри, в которой духовной кондиции его создатели и лидеры. Проверь, имеешь ли ты лично внутреннее спокойствие и чистую совесть.

Случается не раз, что голос соседа, тещи, зятя звучит для нас как глас Бога и мы любим этим оправдывать свою пассивность, такую или иную реакцию. Если и дальше тебе кажется, что это Бог, обратись к Библии.

**Мой проповедник (пастор, учитель, отец)
мне не советует.**

Каждый из нас на разных этапах жизни имеет кого-то, кто является для нас признанным авторитетом - пусть даже ненадолго. Мы оглаждаемся на него, прислушиваемся к его мнению. Помним, что, даже, если это специалист высокого ранга в какой-то отрасли или любящий отец или личный пастырь, который жаждет твоего спасения, все они тоже вправе на ошибку.

Задай простой вопрос: почему? Такие вопросы очень хорошо задают дети. Учись у них. Им нельзя ответить кое-как, не довольно сослаться на силу своего авторитета. Очень часто этого мало и дети хотят знать правду.

Спроси своего пастыря: почему? Он вправе и обязан заботить о тебе, волноваться, чтобы ты по наивности не зашел на скользкую дорожку. Может, твой пастырь не имеет достаточно информации, а может эта информация совсем не верная. Поговори и попытайся выяснить, посмотри вместе с ним кассету, пригласи на деловую встречу, на семинар, приди со своим спонсором, учителем бизнеса. Но помни, чтобы при этом не стоит трактовать своего духовного наставника как затверделого консерватора. Обрати при этом внимание на то, что твой проводник не отговаривает тебя, например, от профессии гинеколога, хотя они устраняют беременность, или бармена, который, предлагая алкоголь, приучает людей к нему, или

кельнера, а ведь многие из них обсчитывают; не запрещает работать на ликероводочных или табачных фабриках, военных заводах.

Негативные реакции наших жизненных учителей и пастырей наиболее часто не возникают от их злой воли, а из консервативного отношения ко всем новым, а особенно непривычным явлениям, что в свою очередь является последствием недостаточной информации или закрытости от нее. Нужно искать к ней дорогу. Спрашивай: «почему?», но в вопросе не может быть агрессии.

Этот бизнес - опора материализма

Ron Roll, известный мотиватор и писатель, советует, чтобы ты рассматривал это дело с тройкой перспектив:

- 1 – с философской и логической;
- 2 – с практической;
- 3 – с религиозной.

Пункт 1. Рассматривая проблему с философской стороны, спроси, прежде всего, что твой собеседник понимает под материализмом. Вероятнее всего, под «материализмом» он имеет в виду кого-то, кто концентрирует свое внимание, прежде всего на материальных благах, которые обеспечивают выгоды и комфорт. Тогда спроси, работает ли твой респондент, где, как долго и почему. Скорее всего, как и значительная часть рода человеческого, работает для того, чтобы заработать деньги, необходимые для получения... материальных благ. Предложи ему, чтобы пошел к шефу, извинился за то, что так долго брал зарплату и пообещай, что больше этого не будет. А есть ли в этом какая-то разница между ним и тобой?

Пункт 2. Из практической стороны тяжело не заметить, что именно материальные блага, а точнее, их потребление, стимулируют прогресс, развитие экономики, а что за этим идет - развитие рабочих мест, более богатая государственная касса, а, следовательно, большая социальная защита и т.д. А твой собеседник может вообразить себе создание всего этого способом устранения всяческого добра и зла?

Пункт 3. Смотря на эту проблему с религиозной стороны, снова лучше всего обратиться к источникам, то есть к Библии, Корану и т.п. Атеисты здесь не имеют сомнений. Я - католик, поэтому обращаюсь к Святому Писанию.

Уверяю тебя, дорогой читатель, что ты не найдешь там осуждения ни богатства самого по себе, ни стремлений стать богатым. Библия полна историй о богатстве, благосостоянии и просто похвалы этому. Зло, грех не во владении добром, а в его использовании. Примеров множество. Книга Бытия говорит нам, что человек получил в свое распоряжение рай. Что воображаешь себе, когда слышишь это слово? Может, тот шкаф, в котором живешь, пальмы на обоях, твоего Трабанта? Наши библейские родители (да, люди) получили рай в полное пользование за исключением плодов с одного дерева. Да, были осуждены и изгнаны из рая за непослушание. А за что Бог наказал людей потопом? Снова за злоупотребление, поскольку «Земля испортилась в глазах Бога» (*Книга Бытия*). Но сберег человека праведного, его семью и все их имение. Прочитай о жизни Авраама и узнаешь, как Бог не жалел для него богатства. Узнаешь из Библии об уничтожении Содома и Гоморы. А за богатство ли они были уничтожены?

Почитай! Прочитай *Книги Царей* и *Книги Хроник*, прочитай Книгу Иова. В общем в Старом Завете не найдешь осуждения богатства и обогащения.

Но, может, в Новом Завете, может, в науках Иисуса Христа? Изучи и найдешь там одно место, на которое указывают люди, которые призывают к убогости, цитируя Иисуса: «Легче верблюду пройти через ушко иголки, чем богатому войти в Царство Божее» (*Евангелие от Марка*). Прочитай полностью, целый контекст этой фразы. Сделай это еще раз. И еще раз это процитированное предложение. Бог совсем не говорит, что это невозможно, говорит, что тяжело. А теперь прочитай другие притчи, *Притчу о талантах*. Не поучительна ли она? Читай дальше. О, что-то интересное. *Проклятие смоковницы*. Позволь процитировать фрагмент: «Следующего дня, когда они исходили из Витании, проголодавшись. Увидев смоковницу, покрытую листьями, приступил к ней, и кроме Листьев, не нашел ничего. И сказал: «Пусть никто вовеки не потребляет плода из тебя!» И дерево высохло от корня». Что скажешь?

Почему Amway такой противоречивый?

Поскольку ломает схемы, привычные, обязательные нормы, условности. И при этом является авангардом новой эпохи в области

дистрибьюций и развития частных бизнесов. Действительно, встречаем и будем встречать какое-то время разные домыслы и мнения. Но в действительности в данном случае существенно являются только три вопроса:

- легальный ли это бизнес?
- моральный ли он?
- работает ли, функционирует?

Ответы на эти вопросы ищи, пользуясь фактами, а не бубнением тетки Мэри. Если кто-то говорит глупости, то кроме глупостей в этом ничего нет.

Боюсь, что в этом бизнесе потеряю друзей

Разве твои приятели ушли вместе с тобой в одну школу или Университет? Разве работаете за соседними столиками? Женились они только потому, что ты женился? Ты даже не задумываешь над этим. И что, от этого ты их утратил? Значит, они не были друзьями.

А когда ты меняешь работу, идешь на дополнительные курсы, двигаешься по службе, тоже оборачиваешься на друзей? Может, однако, не должен, поскольку друзья остаются позади, не двигаясь вверх.

А если ты начинал какой-нибудь классический бизнес, рассчитывал на них? Наверно, да, ты надеялся, что будут твоими наилучшими клиентами. И что, хочешь мне сказать, что продаешь им ниже стоимости, что разные услуги им оказываешь даром?

Тогда почему же ты имеешь сомнения? Почему не подумай, что собственно имеешь чудесный шанс построить совместными силами что-то, что, кстати, укрепит вашу дружбу, поскольку этот бизнес - это всегда отношения выиграл - выиграл, это чудесные человеческие отношения, это, собственно, дружба.

Это сомнение будет в тебе до тех пор, пока не поймешь, что в действительности в твоих руках. Когда узнаешь все аспекты этого бизнеса, он покажется тебе смешным.

Не запустишь ли семью?

Чудесный вопрос. Поставь его себе, прежде чем приступишь к этой деятельности. Оказывается, много людей приступили к этому

бизнесу только затем, чтобы перестать терять семью. А как заботаешься о ней сегодня? Чем ее обеспечиваешь, чем можешь обеспечить завтра? Не бывает ли так, что расходитесь с женой в дверях, разбегаясь на разные «смены»? Не становится ли воскресенье единственным днем общения. Действительно ли нужен этот дополнительный курс, окончание которого не гарантирует тебе повышения по работе или уровня жизни? Довольны ли дети ключом на шее? Действительно ли должен охранять телевизор, чтобы его кто-то не украл и проверять работают ли все каналы? Считаешь, что все в порядке? *«Нормально ли»* это. Скажу тебе: *Не обманывай себя!*

Лично знаю много семей, которые работают в системе MLM но у которых благодаря этому бизнесу, улучшились семейные отношения, вернулось тепло, радость, любовь. О, знаю, хочешь мне сказать, что ты знаешь таких, у которых семьи распались. Глупости, это не через этот бизнес. Хорошо, что нашли козла отпущения. Кое у кого коробка передач в их старой тарантайке не работает из-за этого бизнеса, у других кран в ванне, еще у кого-то магнитофон, кому-то теща...

Посмотри, этот бизнес - постоянные человеческие отношения. К сожалению, не построишь их правильно, не выдержишь, если твой собственный двор будет плохо убран, засорен. Этот бизнес помогает тебе удержать правильное положение в семейных отношениях.

Не бойся, не запустишь, если в доме соответствующая атмосфера, сотрудничество, взаимопонимание и контакт. Все будет чудесно, если семья знает, что вы один коллектив, в котором каждый осознает, что является очень важной его частью, а не только - что его любишь.

Почему в так называемых нормальных условиях существования не сомневаемся? Почему отдаем нашего любимого ребенка в ясли, садик или няньке? Почему привязываем его к ключу? Поскольку это «нормально».

Не будет ли это тотальной зависимостью?

Снова лозунг. Один раз я слышал разговор:

- Знаешь, я не хочу зависеть от тех разных встреч, людей, продуктов. Иду в Nity (супермаркет) когда хочу и выбираю, что хочу! Я ценю свободу, свободный выбор, а не какие-то кандалы, даже золотые!

- Понимаю тебя. Но хочешь ли этим сказать, что ты свободный человек и завтра не идешь на работу?

- Это другое дело. Работать каждый где-то должен. Это нормально, как-то нужно зарабатывать деньги. Но трачу их, где хочу и как хочу.

Если их имеешь, если их хватает - подумал я, не прислушиваясь к дальнейшей дискуссии и размышляя над услышанными словами. Этот человек хочет быть свободным. Проблема свободы - проблема выбора, в процессе которого происходит трансакция кто во что-то. Всегда и всюду в меньшей или большей мере каждый зависим от кого-то или чего-то. Не любишь семинарских встреч, энтузиазма, возвышения, увлечения, считаешь это искусством, руководимым, стимулированным? Нет проблем, оставайся на своем собрании, вечаях, процессах, отпусках, походах, сеймиках, - там ты свободный и независимый. Не любишь строгие деловые костюмы? Ходи в фуфайке, калошах и беретике с антенкою, или какой-то другой рабочей одежде. Не любишь читать книжки - слушай кассеты? Пожалуйста, слушай каждое утро будильник, поло и увлекайся затертыми и зачитанными ужасами. Не любишь эти продукты? Используй те, что рекламирует телевизор. Делай и впредь то, что делаешь. Нет проблем. Но будь честным и никогда большее не намекай, что тебе плохо. Ведь ты все это любишь! Зависимость, подчиненность - это тоже выбор. Проблема в том, что, рождаясь в очерченной культуре и субкультуре, входим очерченные структуры и обязательную схему - живем согласно принятым там традициям. И эта модель становится для нас нормальной, очевидной, просто природной. Мы заперты в этих структурах и всецело от них зависим. Преимущественно так крепко, что ем этого заметить, понять.

В прошлом я не раз размышлял, что такое свобода. Не думаю, что удалось найти что-то совсем универсальное. Но когда-то, когда страна была на военном положении, я оказался в тюрьме. Там я написал стих, который называется Свобода:

**Свободу поймешь лишь тогда,
Когда через щель блиндажного окна
Вместо голубизны родного неба
Увидишь только кусочек крыши,
А за дверью дежурный солдат,**

**Подавая тебе грязной лапою лекарство,
Говорит тебе: запей их
Собственной мочой.**

**А ведь в Испании дистрибьюторы
жаловались на Amway.**

Знаешь ли это дело совершенно, или настолько, что прочитал об этом в какой-то «бульварной» газете, которая перепечатывает из других материал по принципу испорченного телефона? А может снова черпаешь новости от сплетницы Бебляковой?

Лично я не проверял, не расспрашивал и не буду (сейчас поймешь, почему), а знаю об этом собственно столько, сколько прочитал в какой-то польской газете, «бульварной». Летом 1992 г. этой темой увлекалось несколько газет, такой сенсацией приветствуя Amway, который должен был стартовать в Польше. Что же было в этих сенсационных новостях? Так вот: группа дистрибьюторов испанского Amway подала на фирму в суд, требуя возмещения за психические дефекты, которые у них появились вследствие работы в сети network marketing. Статья была, конечно, соответственно оформлена, с соответствующими комментариями, но совсем не характеризовала эту группу людей. С какой они среды, какого возраста, в какой физической и умственной форме были - словно это было наименее существенным. А может эти люди имели какой-то дефект, прежде чем стартовать в этом бизнесе? Может, заразились болезнью, которая называется «шантажированием». Эта болезнь действительно вызывает психический дефект, поскольку концентрирует умственные способности на выманивании денег. Это один из способов возмещения за залитое помещение, ударенный автомобиль и стукнутую, то есть больную голову. Еще раз подчеркиваю, что я не интересовался, что там было в Испании, но знаю одну интересную историю с требованием возмещения, которая имела место в 1996 году в США. Может, и на Старом Континенте было что-то подобное. Так вот одна американка предъявила в суд на McDonald's, выдвигая претензии на возмещение за ожоги, которые получила от чашки с кофе, который поставила в автомобиль на сиденье между ногами. Используя факт, что на кубке не было надписи: «Внимание! Горячее!» И, вообразите себе, выиграла дело; считай, ВЫМЕНИЛА деньги, и немалые, от богатой фирмы.

Теперь, после довольно громкого инцидента все пластиковые стаканы для кофе имеют предостерегающие надписи. И не только в McDonald's. Такие надписи внедрили все подобные бары: Pizza Hut, Burger King, Tim Hortons и т.д. И совсем не потому, что эти фирмы считают тебя придурком, который не знает, что покупает и куда не должен это совать, но чтобы уберечься от психического дефекта некоторых кофеманов. Думаю, теперь не удивляют тебя надписи типа «беречь глаза» на упаковке мыла или стирального порошка.

С шантажом и выманиванием встречаемся, к сожалению, на каждом шагу. Малые дела большинство общества не замечает, поскольку о них не кричат. Но если дело касается гиганта, тогда все обстоит иначе, поскольку сам шантажист старается предоставить настоящую соответствующую огласку. Заметь при этом, что люди не предъявляют в суд на какой-то лоток с морковью, с которого ничего или немного удастся вытянуть, хотя может повезет.

Не имею понятия, как закончилось дело в Испании. Надеюсь, что ты теперь понимаешь, почему я этим не заинтересовался. Знаю, что кроме разных предостережений большие фирмы имеют специальную защиту от людей с дефектом.

Если любишь сенсации - можешь ими забавляться постольку, поскольку ежедневно бывает их целая вереница. Однако если они формируют твое мировоззрение и реакции, то ты должен осознать, что такими забавами сам себе можешь сделать неприятность.

В этом бизнесе работаешь под давлением.

В каждом бизнесе, особенно при наемной работе, работаешь под давлением. Основной является необходимость заработать деньги. Автоматически стараешься заработать их больше. Всюду имеешь также четко указанную сферу деятельности и обязанности. Конечно, это формулируется различным образом, но обязательно всюду. Так вот, кроме network marketing, не знаю другого такого бизнеса, который оставлял бы каждому дистрибьютору такое большое поле свободных, независимых действий. Подчеркну еще раз то, что уже несколько раз звучало на страницах моих книг: ты единственный босс в своем бизнесе! Надо, однако, помнить, что в сети, особенно MLM, ты одновременно партнер, что очень специфично, поскольку, удерживая все время свою полную независимость, ты являешься партнером в

бизнесе. Так как никто тебе, так и ты никому не имеешь права что-то приказывать и требовать, но если согласовываешь с кем-то стратегию действий, то она обязывает обе стороны и тогда, конечно, ей подчиняется. При таких условиях не можешь легкомысленно относиться к соглашению. В MLM твой бизнес является одновременно бизнесом твоего спонсора и верхней линии спонсирования, которая инвестирует в него время, знание, опыт, деньги. Как партнер, ты не можешь пренебрегать этим или игнорировать это. Твоя верхняя линия находится на высшем, чем ты, уровне. Наверно, потому, что в свое время поддались «прессу» знаний и опыту более мудрых.

Наверно, как владелец и руководитель своего собственного бизнеса, хочешь ощущать полную свободу в принятии решений, а здесь «впихивают» тебе кассету, «говорят» читай книжку, «принуждают» к участию в семинарах и т.п. Нет, никто в этом бизнесе не впихивает, не приказывает и не принуждает. Точно так происходит в любой работе, лишь с разницей, что ты к этому привык и поэтому это для тебя очевидное, «нормальное», и поэтому там не реагируешь на ежедневное давление. Наверно, твоя пораженная гордость мудрого и свободного человека создает такую острую окраску обычному продвижению нужных тебе материалов и обучению. Не смотря на твою чудесную интеллигентность, образование и опыт на классическом рынке работы и бизнеса, в network marketing ты как дитя, которое твой спонсор старается научить ходить. Поверь мне, а прежде всего, ему. Заметь очевидную логику этих действий - ты являешься частью бизнеса твоей верхней линии спонсирования и потому она инвестирует в тебя наилучшее, и учит одновременно, что и ты должен делать тоже самое. А, кроме того, и прежде всего, помни, что это бизнес, а не какой-то кружок обоюдного обожания. Ведь ты взрослый и фактически достаточно интеллигентный, чтобы это понять.

Понимаю, что хочешь иметь максимум свободы и независимости. Знаешь, какой здесь наилучший рецепт? Поддайся давлению твоей верхней спонсорской линии. Ведь алмаз - это не что другое, как метаморфизированный под влиянием давления уголь.

Почему фирма, на которой работаю, не обеспечивает дистрибьюторов безвозмездно листовками, брошюрами, каталогами, пробниками и сумками?

Этот вопрос возникает, прежде всего, через недопонимание сути бизнеса, которым является network marketing. Ты стартуешь как независимый бизнесмен, а не как наемный работник этой фирмы или организации. Если бы ты был нанятым, то получил бы это все, о чем спрашиваешь, безвозмездно, но тогда бы тебе даже не пришло в голову протестовать против «давления». Бегал бы изо дня в день на работу на конкретное время, работал бы старательно, по крайней мере, 1/3 суток, должен был показать определенные результаты, участвовать в собраниях, подтягиваться, если идет разговор о знании и опыте, а следовательно, читать, тренироваться и за все это ты получал бы определенный эквивалент, наверно столько, сколько бы ты стоил или столько, насколько оценила бы тебя фирма. Но ты бы имел безвозмездно брошюры...

Другая причина твоих сомнений - привычка. Много лет места работы, особенно прежнего коммунистического блока, предоставляли каждому работнику халатик, каждых полгода - полотенце, ежемесячно - мыло и чай, и, очевидно, нужные на данном рабочем месте орудия, которыми ты мог дополнить свой домашний реквизит, снабжать своих детей фломастерами и так далее. Ну, ты и привык к «подачкам». Знаешь, как мне было не по себе, когда босс на моей первой работе в Канаде сказал мне закупить соответствующую рабочую одежду и несколько основных орудий труда. Сегодня знаю, что это нормально.

Помни, что ты начинаешь строить организацию и здание своего собственного бизнеса, имея при этом тыл в образе фирмы и системы обучения. Даже не догадываешься, какую бешеную частицу работы и денег сберегаешь. Подумай только, сколько затрачивается усилий, чтобы отпечатать каталог, или хотя бы обычную листовку, сколько - чтобы в бизнесе начала правильно функционировать учебная система. Подумай, сколько работы и средств нужно, чтобы запустить иностранный филиал такого бизнеса. Это не какой-то киоск на базаре, или прилавков на тротуаре с разложенными на ней продуктами. У тебя не болит голова об этом. Все это готово. Тот, кто организовал и ведет какой-то классический бизнес, очень хорошо понимает, о чем

говору. Так в действительности, эти «орудия» стоят тебе копейки.

Перестань, наконец, торговаться из-за мелочей! Ощути, что имеешь в руках шанс на независимость! Ощути себя частью мощного бизнеса, участником процесса, который называют наибольшей революцией со времен расщепления атома. Не трясись над копеечкой. Пользуйся тылом. Будь настоящим бизнесменом!

О чем речь идет и зачем это делают?

Такой вопрос задаю себе каждый раз, читая в прессе некоторых публицистов на тему network marketing, какой-то конкретной фирмы или сети. Значительное большинство текстов извергает одетые в слова небылицы. Если их авторов я бы назвал именем «дилетант», «профан», и даже «невежда», то наверно это был бы комплимент. Однако названий, которые они заслуживают, не хочу употреблять, чтобы уберечь собственное достоинство, а не оказаться с ними в одной шеренге.

Назову их недоучками, поскольку ни один из них не потрудился, берясь за тему, подробно ее проштудировать. Их тексты опираются на сплетни, впечатления, какие-то листовки, брошюрки, тенденциозно проведенные и соответственно не подготовленные интервью. Незнание элементарных основ и недопонимание той области, о которой пишут, просто позорно и удивительно. Передача информации и выбор мнений читателей не имеют ничего общего с порядочностью и добросовестным выводом. Применяют старые приемы: ловля слов и вырывание их из контекста. Их комментарии - это обычные домыслы и частные, ничем не аргументированные оценки. Культура языка - глумление над публицистикой.

Почему так делают? Поскольку иначе уже (или еще) не сумеют. Поскольку им кажется, что именно в этом заключается профессионализм. Поскольку им платят за то, что люди охотно будут читать а, следовательно, за прикрашенные специальными словцами кошмарчики и маленькие сенсации. Поскольку многие из них консерваторы, которые не замечают современности (или не хотят замечать). Поскольку, к сожалению, все еще являются субъектами, которые хотят доказать первостепенность «Рождества над Пасхой». Поскольку фирмы network marketing не платят средствам массовой

информации за рекламу. Поскольку образованный журналист завидует, что какая-то - по его мнению - посредственность благодаря этому бизнесу достигла значительно высшего жизненного уровня, а также статуса.

Навредит ли кому это дилетантство журналистов, публицистов и других псевдоэкспертов? Наверное, не тенденция. Не затормозят также глобально развитие и экспансию данной фирмы. Вместо этого принесут вред всем тем читателям, слушателям и их семьям, которые поверят недоумкам, которые стараются создавать общественное мнение.

Замечай сыр, а не дырки в нем!

Разговор в магазине:

- Купи этот сыр. Я слышал, что он очень хороший.

- Ты что?! За дырки платить?!

Случается, что во всем, с чем встречаемся, видим только дырки. Есть сомнения, не доверяем, не верим, находим десятки негативных примеров, аргументируем критическими высказываниями и впечатлениями, слушаем псевдоэкспертов, высказываем сенсации местного масштаба. Не покупаем, не едим, не подключаемся в работу только потому, что мы не такие глупые, чтобы покупать дырки.

Имеешь право сомневаться, имеешь право на скептицизм, но умоляю, начни, наконец, замечать прежде всего сыр!

ЭПИЛОГ

Когда-то один пахарь нашел орлиное яйцо. Недолго думая, подложил его под наседку, которая как раз высидывала цыплят. За короткое время среди пушистых цыплят появился и орленок. Прошло несколько недель, орленок ощутил в себе огромное стремление летать и начал донимать наседку:

- Мама, когда начнешь учить нас летать? Курица осознала, что полететь не сумеет и не имеет понятие, как этому научить, но не очень хотела в этом признаваться. Поэтому постоянно повторяла:

- Еще не время, должен подрасти, придет соответствующее время. Проходили месяцы, но соответствующее время не наступало. Орленок снова начал намекать и снова получил похожий ответ. Молодой орел начал подозревать, что с этим ее летанием что-то не так. Наконец убедился, что она летать не умеет, и не может этой штуке кого-то научить, но не сумел выйти из под ее опеки, чтобы самому попытаться научиться парить в небе. Оказалось, что его тяга к полетам уступила место благодарности, которую имел к той птице, которая его воспитала. Таким образом, орел до конца жизни остался обычной курицей в крестьянском загоне.

Содержание

ОБ АВТОРЕ	4
ПРОЛОГ	5
Раздел 1. А ЛЮДИ СМЕЯЛИСЬ	7
ПРЕДЕЛ ВОЗМОЖНОГО	7
АНАБИОЗ	8
ЛОКОМОТИВ	9
АВТОМОБИЛЬ	10
САМОЛЕТ	11
ТЕЛЕФОН	12
КОМПЬЮТЕР	13
Раздел 2. ГДЕ ХОЧЕШЬ БЫТЬ ЗАВТРА?	15
РОЖДАЕМСЯ ДЕТЬМИ	15
ЕСЛИ БЫ ТЫ МОГ ВОЗВРАТИТЬ ВРЕМЯ НАЗАД	18
СЕГОДНЯ ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ОСТАТКА ТВОЕЙ ЖИЗНИ!	19
СУМЕЕШЬ ЛИ СДЕЛАТЬ ШАГ НАВСТРЕЧУ БУДУЩЕМУ?	20
Раздел 3. ЗНАЕШЬ ЛИ, В КАКОЙ ЭПОХЕ ЖИВЕШЬ?	23
СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРЕМЕНЫ	23
Конец коммунистической эры.	23
Конец экспериментов с социальным зонтиком.	25
Приватизация	26
Спящий гигант просыпается.	29
Объединенная Европа.	31
Коммуникация.	32
ЭРА КОМПЬЮТЕРА.	34
Прежде чем до того дошло.	34
От электроники в информатику.	35
Новые понятия, явления, ситуации.	37
CD-ROM	38
Домашняя школа.	39
Каталог на CD-ROM.	40
Магазин без стен, или покупка на дому.	41
Интернет.	43
Information superhighway, или информационная магистраль.	44
Раздел 4. НА ОДНУ МИЛЮ ДАЛЬШЕ, ИЛИ ЧТО ВЫБРАТЬ?	46
ХОЧЕШЬ БЫТЬ НЕЗАВИСИМЫМ?	46

Уточни, что понимаешь под понятием «независимость»	47
Измени способ мышления.	48
С кем поведешься, от того и наберешься.	49
В КОТОРОМ СЕКТОРЕ?	49
Еще раз о наемной работе	52
Школы, курсы, переквалификация.	52
Имею хорошую работу.	54
Наверно собственный бизнес	55
Может, однако, franchising?	57
Если услуги, то какие?	59
Упорядочим понятия	59
МОЩНОСТЬ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА	69
Ответ - сетевой маркетинг	69
Сравни с другими возможностями.	71
СРАВНИ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ С ЛЮБЫМ ДРУГИМ ДЕЛОМ ИЛИ ИНВЕСТИЦИЕЙ.	71
Network marketing и интерактивная дистрибуция.	72
Почему я должен сидеть на этом «канале»?	73
Чем является Network Marketing?	75
ДА, NETWORK MARKETING, НО ЧТО ВЫБРАТЬ?	76
Критерии выбора	77
ТИПЫ ПЛАНА МАРКЕТИНГА	84
На что обратить внимание?	84
Три основные планы маркетинга:	89
Раздел 5. ДОМАШНЯЯ ФИРМА.	97
СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ МОЖЕМ ИСТРАТИТЬ?	97
Возможно ли это?	98
ДОМАШНЯЯ ФИРМА.	98
НО О ЧЕМ ЗДЕСЬ ИДЕТ РЕЧЬ?	99
Раздел 6. ИЗ ЦИКЛА «ВОЛНУЮЩИЕ ВОПРОСЫ».	101
А это легально?	103
Может ли быть нелегальным что-то, что зарегистрировано в соответствующем учреждении?	105
А это не секта?	108
А это какой-то культ?	111
А это правда, что Anway это New Age?	112
Не знаю, хочет ли Бог, чтобы я этим занимался!	119

Мой проповедник (пастор, учитель, отец)	
мне не советует.	120
Этот бизнес - опора материализма	121
Почему Amway такой противоречивый?	122
Боюсь, что в этом бизнесе потеряю друзей	123
Не запустишь ли семью?	123
Не будет ли это тотальной зависимостью?	124
А ведь в Испании дистрибьюторы	
жаловались на Amway.	126
В этом бизнесе работаешь под давлением.	127
Почему фирма, на которой работаю, не обеспечивает	
дистрибьюторов безвозмездно листовками, брошюрами,	
каталогами, пробниками и сумками?	129
О чем речь идет и зачем это делают?	130
Замечай сыр, а не дырки в нем!	131
ЭПИЛОГ	132

