

А.В. БУХТИЯРОВ

# КАК ВЫРВАТЬСЯ ИЗ ЗАМКНУТОГО КРУГА

*Эта книга посвящается всем тем, кто продолжает стремиться стать сильнее, богаче, умнее, добрее, и глубже, и помогает в этом другим. Несмотря на трудности в личной жизни, временное одиночество, профессиональные и финансовые проблемы. Несмотря на творческие застои, сомнения в себе и какие бы то ни было неудачи. Эта книга посвящается всем тем, кто никогда не сдаётся.*

**НЕСМОТРЯ  
НИ НА ЧТО!**

ББК84.6

Б67

Бухтияров А.В.

Как вырваться из замкнутого круга. - Кемерово: ООО «АЛЬБАТРОС», 2006. - 60 с.

## **ГЛАВА I. Хотим ли мы что-то изменить?**

*«...Этот тайм мы уже отыграли, И  
одно лишь сумели понять: Чтоб тебя  
на земле не теряли – Постарайся  
себя не терять!..»  
(из песни Александра Градского)*

Сколько раз случалось, КТО мы лежим вечером под телевизором, и смотрим кино, в котором главный герой, победив трудности, сомнения, и неуверенность в собственных силах, добивается невероятных изменений в своей жизни, став богатым, счастливым и уважаемым. Пройдя через страдания, пустоту и депрессии, несмотря на то, что кто-то его недооценивает и не верит в его способности, он достигает своих целей. Нередко подобные фильмы заканчиваются тем, что он (главный герой) отправляется в путешествие на белом теплоходе (или собственной яхте), испытывая заслуженное удовлетворение оттого, что он СМОГ это сделать.

Мы лежим на диванчике, смотрим финал, и комок подкатывает к горлу (конечно же, мы прикладываем все необходимые усилия, чтобы никто этого не заметил). А в голове мысли: «Вот блин! Как у неге, все здорово обернулось! Хотелось бы тоже... Машины, яхты, путешествия... Уважение, любовь, уверенность в завтрашнем дне и благополучие детей... Хотелось бы гоже... Избавление от нудных проблем, победы, достижения, ощущение радости и внутреннего покоя... Интересная, насыщенная жизнь, признание... Хотелось бы своего собственного «хэппи энда»...

Потом мы засыпаем. Утром просыпаемся, И... все начинается сначала. И опять мы отправляемся в путь по нашему замкнутому кругу.

Множество людей большую часть), жизни находятся в замкнутом кругу. Замкнутый круг - что, когда, просыпаясь утром, первым приходющим в наше сознание является слово «НАДО». НАДО но не хочется. Не хочется, но НАДО. Надо идти на работу, по не хочется, потому, что работа не приносит нам удовлетворения. Надо отдать сапоги в ремонт, но не хочется, потому, что не доставляет никакого удовольствия продолжать их носить. Надо сделать приборку в квартире, но нет особого желания, так как, в течение долгого времени не обновлялась обстановка, и степень уюта и комфорта не способствует появлению мотивации что- то в этой квартире делать.

Замкнутый круг - это когда мы живем не так, как хотели бы. Если нам хронически не хватает чего-то того, что для нас важной необходимо. Если мы недовольны тем, как мы живем, и, тем не менее, месяц за месяцем, год за годом, положение вещей остается неизменным. Когда наша жизнь проходит, как будто в тумане. Один день похож на другой. И нам до боли не хватает чего-то неординарного, нового, каких-то значительных событий и положительных перемен. Когда такие прекрасные праздники, как день рождения и Новый год перестают радовать. Потому, что эти даты, как вехи, напоминают нам о том, что прошел ЕЩЕ ОДИН ГОД, понять ничего в нашей жизни в лучшую сторону не изменилось.

Пять ключевых моментов, долговременное отсутствие или нехватка которых указывает нам на то, что мы попали в замкнутый круг - это деньги, время, признание, совершенствование, и самореализация. Причем, не «разобравшись» с первыми двумя, очень трудно восполнить недостаток остальных.

Понятие недостатка денег весьма относительно. Кому-то их не хватает на самое необходимое, а кому-то на покупку острова в Тихом океане. Случай, когда финансовых поступлений недостаточно для нормального удовлетворения элементарных человеческих нужд, является, к сожалению, самым распространенным, и, безусловно, самым обидным. Выглядит он классически знакомо. Если вместо того, чтобы жить яркой, наполненной жизнью, вместо того, чтобы получать от своей деятельности моральное, творческое и материальное удовлетворение, вместо того, чтобы дарить радость своим детям, приходится трудиться с утра до вечера для того, чтобы семья НЕ голодала. Чтобы семья НЕ была раздета. Чтобы НЕ отключили газ, электричество, телефон. Все это больше похоже не на жизнь, а на выживание.

Нехватка времени тоже не редкость, и с денежным дефицитом час-тенько идет рука об руку. Нет времени, чтобы отдохнуть с семьей, пообщаться с друзьями, почитать книгу. Я уже не говорю о том, что от занятия любимым делом порой приходится отказываться по причине отсутствия и времени и денег. Каждый божий день либо НД (нет денег), либо НВ (нет времени). Ребенок просит купить ему мобильный телефон НД. Сходить па море - НВ. Побывать на концерте любимой «звезды» НДНВ. Интересно, что причиной нехватки времени, как правило, является то, что все оно уходит на зарабатывание «маленьких» денег. Денег, которых хватает только на то, чтобы НЕ голодать, НЕ быть раздетым, и еще на несколько «НЕ».

Периодически возникают бунтующие мысли: «Да что же это за Жизнь такая! Сколько можно это терпеть!?!». Но проходит время (которого не хватает), и возникает привыкание к подобному положению вещей.

**ОПАСНОЕ ПРИВЫКАНИЕ.** Смотря по телевизору передачи про путешествия и разные страны, мы перестаем ХОТЕТЬ там побывать. Все реже мы находим и дорогие магазины. На красивые же автомобили начинаем смотреть «по-пешеходовски» (мол, развелось их, пройти негде). Обидно, что множество людей соглашаются «с тем, что есть», когда спектр того, что можно приобрести за деньги становится просто безграничным! Когда чуть ли не каждый день открываются новые туристические агентства! Когда в магазинах «Для дома» можно приобрести самые немыслимые вещи, способные усовершенствовать и украсить наш быт, разнообразие бытовой техники просто поражает воображение, а автомобили постепенно перестают быть роскошью! Для кого это все!? Ведь подумать только, имея доход \$800 в месяц, буквально в течение года можно избавиться от груза «финансовых хвостов» (если они не очень велики) и взять автомобиль в кредит; начать каждый месяц откладывать сумму, достаточную для того, чтобы раз в год провести время со своей семьей за границей; вполне хорошо питаться и

одеваться, и, каждые два месяца приобретать что-то, что увеличит наше удовольствие от нахождения в своем собственном жилище (к примеру: кухонный комбайн, микроволновую печь, пылесос, и т. д.).

Тут может возникнуть справедливый вопрос: «Где же их взять, эти \$800?» А вы очень этого хотите? Если ваш ответ: «Да, очень!», то я думаю, все у вас будет и порядке, и, посредством этой книги, постараюсь помочь вам настолько, насколько это возможно. Быть может, вас интересует, как можно зарабатывать более восьмисот долларов в месяц? Что ж, в этой книге вы можете найти ответ и на этот вопрос. В конечном же итоге все зависит оттого, что вы возьмете из того, что прочтете.

Жизнь вокруг нас становится с каждым днем ярче и интересней, но, эта яркость может оказаться не для нас. В том случае, если мы позволим себе смириться с тем, что есть. Если позволим себе привыкнуть к той рутине, к тому замкнутому кругу, внутри которого оказались. Если мы не вспомним о том, что хотим, имеем право, и можем жить так, как хотим! Если мы об этом не вспомним, то, может случиться так, что ничего не изменится НИКОГДА. Почему? Да потому, что когда мы привыкаем находить что-то хорошее в том, что есть, одновременно с этим переставая думать о том, как бы мы хотели жить, одновременно с этим переставая искать способы усовершенствовать свою жизнь, мы можем до такой степени «увязнуть», что просто неспособны будем увидеть возможности, которые порой не торопясь проплывают мимо наших окон.

Есть разные виды «замкнутых кругов». Бывает, что вроде бы и деньги есть, но приходится работать «на них». Когда нет времени воспользоваться преимуществами, которые наличие денег предоставляет. Потому, что стоит только остановиться - и их сразу же не станет.

Иногда приходится долгое время держаться за «соломинку», казалось бы, неплохого заработка, при этом ощущая, что в любой момент эта соломинка может сломаться, оставляя после себя только один вопрос: «Что делать теперь?» Есть замкнутые круги, находясь в которых мы хронически ощущаем отсутствие перспектив, либо постоянно испытываем давление и недооценивание начальством нас, как личности. Замкнутые круги недостатка общения и возможности себя проявить. Существует множество видов замкнутых кругов, но всех их объединяет то, что из них **МОЖНО** выйти. Если существует вход, то где-то обязан быть и выход. И, для того, чтобы найти этот выход, необходимо в верную очередь начать

**Думать о том,**

**КАК мы хотим жить на самом деле**

Ведь мы хотим найти выход? А **КУДА** мы собираемся выйти? Невозможно найти выход неизвестно куда. Жизнь периодически предоставляет нам возможности, но мы, сконцентрированные на нескончаемом потоке проблем своего замкнутого круга, порой их просто не замечаем. Разглядеть же, и, что самое важное, выбрать **НАШУ** возможность можно **только** в том случае, если мы к этому готовы. Если знаем, **ЧТО** мы хотим изменить, и хотим этого достаточно сильно.

Часто случается так, что человек, попав в рутину, медленно, но уверенно забывает о том, как он хочет жить на самом деле. В этом случае если спросить его, чего он хочет, он может сказать: «Я хочу зарабатывать на 50у.е. в месяц больше». Либо: «Я хочу купить жене новые туфли». Либо: «Отдать долги». Это не есть истинный ответ. Это не станет изменением и жизни. Это будет тот же замкнутый круг, только он расширится на 50у.е. в месяц, либо на одну пару туфель. Либо это будет замкнутый круг без долгов.

Для того же, чтобы выйти из замкнутого, круга, надо в полном объеме представить себе, как вы хотите жить. Как вы хотите обставить свою квартиру? Где вы хот тле побывать? Чего вы хотите для своих детей? Что вы хотите привнести в этот мир? Какого отношения к себе, как личности вы хотите со стороны других людей? Наконец, сколько вы хотите зарабатывать в месяц для того, чтобы чувствовать себя превосходно? Чтобы просыпаться утром с улыбкой на губах от ощущения надежности и обеспеченности своего будущего! И нужно не только вспомнить о своих желаниях. Нужно перестать о них забывать! Начать жить ими! Просыпаться и засыпать с мыслями о них! Заветное слово - «неужели». Неужели вы смирились с тем, что никогда не увидите своими собственными глазами, как прекрасен в конце сентября закат солнца на Французской Ривьере? А Венеция!? Миллионы туристов посещают ее каждый год. Почему не вы? Разве вы не достойны этого? Снять все это на видеокамеру (с собой в главной роли) и показать своим родителям, друзьям (и этим помочь им начать выходить из их собственного замкнутого круга)! А что, если сесть в середине мая в собственный автомобиль, посадить в него свою семью, и поехать в Крым? Там в это время все цветет! Ваши дети этого не забудут!

Очень многие люди совершенно перестают думать о самых важных своих целях и желаниях. Чтобы не «бередить» свои раны. «Какой, - дескать, смысл думать о том, чему нереально случиться! Ведь возможностей-то нет. Только не для меня. Только не в этой стране». И т. д. и т. п. Однако, в это же время другие НАХОДЯТ возможности. Не только те, кому «повезло». Не только те, у кого были «удобные обстоятельства». Нет. В первую очередь те, кто не отказался от своей мечты жить по-человечески!

Итак, вы осознаете, ЧТО хотите изменить? Тогда

**Откройте глаза и настройте свои «локаторы»  
на поиск ВАШЕЙ возможности.  
ОНА ПОЯВИТСЯ!**

Возможность может прийти к нам с любой стороны, и от кого угодно. Бывает, она по несколько месяцев описывает вокруг нас круги, ожидая, когда мы обратим на нее свое внимание, а мы слишком заняты решением текущих проблем, чтобы ее заметить.

Возможность появится и вот тогда будет важно принять относительно нее правильное решение. Необходимо будет трезво и непредвзято оценить ее, для того, чтобы не стать жертвой своих собственных стереотипов. Бывает так, что в жизни человека появляется шанс многое изменить. Появляется возможность проявить себя, улучшить свое материальное положение,

научиться чему-то новому, но он ее не использует. По той простой причине, что эта возможность не похожа на то, к чему он привык. Напоминает историю тонущего человека, мимо которого проплывало бревно, и он не ухватился за него. Потому что, бревно было березовое. А ему нравилась акация. Вот так.

Все то, что мы знаем и умеем, весь наш жизненный опыт является нашим бесценным капиталом, но именно он может стать нашим главным врагом, именно он может помешать нам добиться лучшей жизни, если мы потеряем гибкость. Если появившуюся в поле нашего зрения возможность мы будем оценивать с позиции недоверия, подозрительности, и критики. Не следует также, подходить к выбору возможности легкомысленно, принимая решение необдуманно, - это может быть чревато. Принимать решение о выборе НАШЕЙ возможности нужно ответственно. Для этого могу нам предложить специальную методику выбора возможности, состоящую из пяти шагов, но прежде, чем мы к ним перейдем, я хотел бы еще раз обратить ваше внимание на очень важную вещь:

**Никогда** не отказывайтесь от какой бы то ни было возможности, не рассмотрев ее внимательно и непредвзято. Быть может, это ваш шанс! Неизвестно, как скоро в вашей жизни появится другой.

**\*\*\*Примечание.** *Если в данный момент вы не видите перед собой возможности произвести в своей жизни положительные перемены - оцените с позиции нижеописанных пяти шагов те возможности, которые открывались перед вами в прошлом; возможности, которые были вами упущены, либо наоборот, те, которые использовать не стоило, и тем не менее вы это сделали.*

Итак, теперь

### **Пять шагов выбора возможности**

**1. Сверьте ее с «картой» ваших целей.** Предлагает ли данная возможность решение важных для нас вопросов? Показывает ли она путь к улучшению тех аспектов вашей жизни, которые вы уже давно хотели усовершенствовать? Быть может, она послужит той самой ступенью, стартовой площадкой, откуда вы шагнете к реализации ваших более масштабных стремлений и целей?

**2. Оцените степень риска.** Не стоит бросаться на первую попавшуюся авантюру. Вы наверняка помните, какое великое множество людей в «послеперестроечное» время потеряли деньги, а порой и большие деньги на финансовых пирамидах, стремясь «сорвать куш на ровном месте», получить многое, ничего при этом не делая. Трезво оцените предлагаемую вам возможность, помня о том, что бесплатный сыр чаще всего встречается в мышеловке. С другой стороны не впадайте в противоположную крайность. Есть справедливая поговорка: «Кто не рискует, тот не пьет шампанского». Риск - неотъемлемая часть любых перемен и достижений, и он бывает разный. Есть риск разумный, а есть бессмысленный. Любой человек, начинающий новое для него дело, в определенной степени рискует, и чаще всего он рискует как раз тем, чего бояться не стоит. Самый распро-

страненный риск, это «а вдруг у меня не получится». Из-за этого «виртуального» риска множество людей каждый день теряют возможности. Теряют шанс изменить свою жизнь, и возвращаются в свой привычный и ненавистный замкнутый круг. Таким образом: для того, чтобы принять правильное решение, степень риска необходимо оценивать **ОБЪЕКТИВНО**.

**3. Определите, какие ресурсы необходимы для успешного проведения в жизнь представившейся вам возможности.**

**А) Деньги.**

Порой человек берется за дело, не просчитав, какие «вливания» потребуются для развития проекта. В результате оказывается, что дело требует всё новых и новых вложений, и за неимением необходимых средств от него приходится отказаться, потеряв из-за собственной непредусмотрительности время, деньги, и настроение.

С другой стороны иногда размеры вложений, необходимых для начала и развития дела очень невелики, но человек, имея необходимую сумму, не желаете ей расставаться. Часто при этом он теряет намного больше (даже не осознавая этого), а именно, теряет саму **ВОЗМОЖНОСТЬ** улучшить свою жизнь, и снова возвращается к своей «синице в рунах».

**Б) Специальные знания и опыт.**

В том случае, если дело, которым вы собираетесь заняться, относится к области, в которой вы не являетесь специалистом, определите, будет ли у вас возможность доступа к источникам знания и примерам успеха в данной отрасли.

Есть такая старинная пословица: «Не зная бродя, не лезь в воду». Разные люди трактуют ее не-разному. Один тщательно избегают всего того, что не вписывается в привычные для них рамки. Такие люди годами, а то и десятилетиями продолжают делать одно и то же, получая при этом один и те же не устраивающие их результаты. Другие же с готовностью берутся за новое дело, понимая, что если не знаешь бродя - надо просто справиться об этом у того, кто знает. Такой подход намного полезней, и рано или поздно приводит к тому, что человек находит свой путь ко всему, о чем он мечтает. Поэтому, следующий шаг для принятия решения о том, является ли рассматриваемая возможность **НАШЕЙ**.

**4. Проконсультируйтесь с человеком, имеющим опыт и значительные результаты конкретно в том деле, которым вы собираетесь заняться.** Задайте ему заранее подготовленные, волнующие вас вопросы, и обязательно посоветуйтесь относительно степени риска и ресурсов. Узнайте у него, какие трудности ему пришлось преодолеть, какие навыки развить, благодаря каким своим качествам он смог добиться успеха в деле, которое обещает принести столь желанные для вас плоды. Учтите, именно такой человек сможет дать вам наиболее ценные рекомендации.

**\*\*\*Примечание.** *Будьте осторожны, выслушивая советы и мнения людей, не являющихся специалистами в данной области, особенно тех, кто потерпел неудачу. Из самых благих намерений они могут сбить вас с толку, вызвав бессмысленные и вредные сомнения. Если же кто-нибудь из подобных*

*«благожелателей» все-таки получит «доступ к вашим ушам», вспомните, быть может, ранее уже были случаи, когда вы в чем-то добивались больших успехов, нежели они? Быть может, уже случалось так, что они давали советы, следовать которым не стоило?*

Что ж, подведем некоторые итоги. Если вы решили, что больше не имеете ни сил, ни желания продолжать изо дня в день колесить «утопанные тропинки» одного и того же замкнутого круга. Если вы осознали, что конкретно хотите изменить в своей жизни и открыть глаза в поисках ВАШЕЙ возможности. Если в поле вашего зрения появилось что-то или кто-то, предлагающий вам путь к столь желанным изменениям, причем, степень риска невелика, а ваши ресурсы достаточны...

В этом случае остается один последний шаг из предложенных мной пяти шагов выбора возможности.

**5. ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ВО-ЧТО-БЫ-ТО-НИ-СТАЛО ДОБИТЬСЯ УСПЕХА И НАЧНИТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ!**

\* \* \*

А теперь, пришло время перейти к рассмотрению вопроса, который буквально в этот самый момент волнует чуть ли не 90% населения нашей страны.

Итак...

## **ГЛАВА II. ЕСТЬ ЛИ У НАС ВОЗМОЖНОСТЬ?**

*«...Завтра ветер переменится! Завтра  
прошлому взамен Он придет, он будет  
добрый, ласковый, Ветер перемен...»*

*(песня из к/ф «Мери Поппинс, до свидания»)*

Еще лет двадцать назад в нашей стране была прочно установившаяся система. Государство «выращивало» специалистов, как огурцы на грядке. Был четкий план. В этом году стране необходимо 2430 новых механиков, 1790 слесарей, 684 учителя, 365 инженеров, и 81 «работник культуры». Все специалисты обеспечивались работой и бесплатным медицинским обслуживанием. Каждому выплачивались деньги, достаточные для того, чтобы неплохо «существовать», и раз в год был гарантирован отпуск. Государство несло ответственность за людей в обмен на их свободу. Свободу слова, мнения, творческую свободу. Хлеб стоил 20 копеек, но никто (почти никто) не мог выехать за границу. Колбаса была по 3 рубля, но любое творческое проявление человека было сковано рамками жесткой цензуры. Все (почти все) ели одну и ту же еду и ходили в одной и той же одежде, и были довольны потому, что все это было ГАРАНТИРОВАНО.

Потом система была разрушена. Не будем вдаваться в причины, как и почему это произошло, никому от этого легче не станет. Система была разрушена. С 1991 года государство перестало нести ответственность за людей, по частям возвращая им свободу (которой мало кто знал, как по-



льзоваться). С 1991 года каждый стал САМ за себя нести ответственность. Проблема была в том, что за 70 с лишним лет существования системы люди разучились нести за себя ответственность. Еще большая проблема была в том, что условий для того, чтобы «эффективно» нести ответственность за себя не было.

Люди разделились на три группы.

**Первая группа** - это те, кто сумел воспользоваться созданным хаосом, и «сколотить» на этом колоссальные деньги. Кто-то из них «сорвал банк», оказавшись в «нужном месте в нужное время», иными словами, «попал в струю». Другой заработал на инфляции, третий на продаже государственной собственности, еще кто-то на рэжете, либо на обмане в конце запутавшегося населения; и т. д. и т. п.

**Вторая группа** - люди, обладающие предпринимательской «жилкой». Они умудрялись поддерживать относительно неплохой уровень жизни, выискивая подходящее возможности в неустойчивой, постоянно меняющейся реальности разрушенной системы (здесь что то купили, там что-то продали).

Основная же часть населения, относящаяся к **третьей группе**, осталась ни с чем. Подавляющему большинству людей пришлось «пахать за гроши»; вертеться, как белкам в колесе, для того, чтобы элементарно выжить.

**Стабильной, постоянной, надежной возможности делать дело, получая за свой труд справедливое вознаграждение для большинства людей НЕ БЫЛО.**

Прошло время. На месте бывшей, разрушенной системы начала выстраиваться новая. Ушла в небытие манипулятивная идеология, называющая любое предпринимательство «нетрудовыми доходами», и любое посредничество спекуляцией. Законодательство, в том числе и налоговое, стало приспособляться к новой системе, согласно которой каждый человек сам нес ответственность за благополучие свое и своей семьи. Отечественный производитель стал набирать обороты. На смену турецкому печенью, польским чипсам, болгарскому кетчупу, китайским тапочкам, и многому, многому другому, пришли наши собственные торговые марки. Свобода предпринимательства, благодаря здоровой конкуренции между производителями, стала способствовать росту качества выпускаемой продукции. Экономика страны хоть и медленно, но все-таки начала восстанавливаться. Это стала притягивать западных инвесторов. Постепенно для людей, стремящихся к тому, чтобы жить полноценной, интересной жизнью; для людей, не довольствующихся серой безысходностью, начали появляться немногочисленные и не всегда заметные ВОЗМОЖНОСТИ. Печальным фактом является то, что многие люди эти возможности порой не видят «в упор». По той причине, что очень долго все было плохо. Возможностей не было, зато были разочарования. И многие из нас к этому попросту привыкли. Привыкли не доверять ничему новому; ни другим людям, ни собственным глазам. И зря. У потерявшего надежду - надежды нет. Однако я думаю, что вы, читающие эту брошюру, к потерявшим

надежду не относитесь (иначе бы вы ее не читали). И поэтому, именно с вами я хочу поделиться одной из существующих сегодня возможностей. Одной из возможностей, позволяющих обычному человеку, не имеющему больших капиталов, связей, и какого-то «особого» образования, выйти из своего собственного замкнутого круга, и избавиться от столь болезненной нехватки времени и денег.

В 2000-ом году во Франции мне посчастливилось познакомиться с уникальной женщиной. В чем ее уникальность? Будучи обычной учительницей, она не удовлетворялась той жизнью, которую ей пришлось бы вести, продолжая делать то же, что она делала ранее. То же, что из года в год делают все учителя. Она не согласилась на то, чтобы ее дети жили так, как позволяло ее «тогдашнее» материальное положение. Эта женщина стала искать возможность, как изменить существующее положение вещей, и когда эта Возможность встретилась, схватилась за нее «обеими руками», стремясь добиться успеха несмотря ни на что. Она начала новое дело, не имея ни стартового капитала, ни связей, ни блата. У нее не было никаких привилегий по сравнению с обычными учителями, такими же, как она. Это было тогда, когда предприятия фактически не функционировали, когда зарплаты рабочим и служащим выплачивали нерегулярно, и множество людей еле-еле сводили «концы с концами».

Прошло несколько лет, и эта женщина даже по высоким западным стандартам стала обеспеченным человеком, а еще через несколько лет ее история попала на страницы самого престижного энциклопедического альманаха «Знаменитые женщины России». Ее фотография оказалась рядом с портретом Екатерины II! На сегодняшний день, благодаря энергии этой удивительной женщины, благодаря ее силе желания и энтузиазму более полутора тысяч человек имеют доход около тысячи долларов в месяц, и более. В России! ПОЛТОРЫ ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК в трудный для страны период благодаря ее силе духа и поддержке получили ШАНС, и реализовали его, сменив неуверенность в завтрашнем дне и непрерывную борьбу за «хлеб насущный» на стабильный доход и надежную перспективу! Имя этой женщины - Тамилла Полежаева.

Вам наверняка будет интересно знать то, что в тот самый день, когда Тамилла Полежаева приняла решение использовать представившийся ей шанс, определенное количество людей, находящихся в той же ситуации что и она (или еще худшей), от этой возможности отказались.

Между тем, возможность эта продолжает существовать и сейчас, более того, с каждым годом набирает силу, адаптируясь к нашему рынку, законодательству и менталитету. И называется она –

### **Бизнес МЛМ**

**\*\*\* Примечание.** *Если вы в своей жизни, такими иначе, сталкивались с этим бизнесом; если вы хоть что-то о нем знаете, - забудьте об этом на то время, пока вы будете читать эту книгу. Это поможет вам вынести максимальную пользу из прочитанного.*

В наше время есть только один путь добиться финансовой и социальной независимости - начать собственное дело. Работать по найму на кого бы то ни было (на государство, либо на других предпринимателей) - дело неблагодарное и лишенное перспектив. Даже при хорошей зарплате (каковая встречается редко) есть риск в любой момент оказаться уволенным, а о личной свободе нечего и говорить. Работник принадлежит не себе, а начальнику (как и его время).

Для того же, чтобы начать свой бизнес требуется стартовый капитал, но чаще всего такой, какого у большинства населения нашей страны нет. Вот и выходит, что богатые богатеют (ведь деньги притягивают деньги), а «все остальные» продолжают прогуливаться по своему замкнутому кругу. Изредка кто-нибудь из «остальных» все-таки исхитряется выбраться из протоптанной колеи, набрав кредитов (либо с трудом скопив нужную сумму), и начав свой бизнес; пройдя по «минному полю» неожиданностей нового дела, и не потеряв свои (или чужие) «кровные». Большинство же, всю свою жизнь «тянут ляжку», видя все самое лучшее только по телевизору.

Понимая таковую сущность еще недоразвитого демократического общества, несколько американцев (чья страна находилась в подобном нашему положению почти полвека назад) придумали новую схему продвижения товаров и услуг. Сами не желая навечно прописаться в своем замкнутом кругу, они изобрели способ, как обычный человек, не имеющий стартового капитала, может добиться состояния благополучия и финансовой независимости. Это и есть бизнес МЛМ (в переводе с английского языка Multi-Level Marketing - многоуровневый маркетинг).

*\*\*\*Я не стану описывать подробно историю возникновения и развития бизнеса МЛМ, так как, это уже неоднократно сделано другими авторами, чьи книги вы можете приобрести у людей, занимающихся этим бизнесом, либо в обычных магазинах. Таким образом, перейдем прямо к сути.*

Суть этого бизнеса в следующем. Некая фирма-производитель, выпускающая качественный и востребованный потребителем товар, отказывается от стандартного метода продвижения своего продукта. Как вы знаете, традиционный способ продвижения продукта от производителя к потребителю предусматривает наличие посредников, каждый из которых имеет свои затраты на перевозки, рекламу, складирование, выплаты зарплат, и многое другое. Все эти расходы вкладываются в конечную стоимость товара, и составляют 60, а иногда и более процентов от той суммы, которую платит «конечная инстанция» - покупатель. Данная же фирма-производитель доставляет клиенту свой продукт через одного-единственного посредника, независимого консультанта, обходя стороной всех остальных (вместе с их расходами, затратами, и собственной прибылью). Вот этому самому независимому консультанту фирма и отдает «сэкономленные» проценты, причем, не просто отдает, а предлагает специальный бизнес-план, согласно которого консультант может продвигаться по карьерной «лестнице», повышая свой статус, и увеличивая доход до тех размеров, которые соответствуют его собственным потребностям и амбициям.

## Образец бизнес-плана

*\*\*\* Все нижеприведенные цифры приблизительны, так как, каждая МЛМ - компания имеет свой собственный бизнес-план, отличающийся от бизнес-планов других компаний.*

Как я уже говорил, МЛМ-компания предлагая бизнес-план, ориентируется на разные уровни «аппетитов», давая возможность любому, сотрудничающему с ней человеку, получить то, что он хочет (и то, во что верит). Как правило, он (бизнес-план) условно делится на четыре части. Другими словами, в том случае, если вы регистрируетесь в компьютерной сети компании в качестве консультанта, перед вами открываются четыре возможности (из которых последняя, четвертая, является самой мощной, открывающей на самом деле великолепные перспективы).

**Возможность 1. Экономия.** Вы можете приобретать произведенные компанией товары со скидкой (чаще всего, эта скидка составляет что-то около 30-ти процентов). Эта возможность дает только одно преимущество - позволяет людям, которым нравится продукция компании, экономить деньги.

**Возможность 2. Немедленная прибыль.** Предлагая своим знакомым (а при желании и незнакомым) приобрести по каталогу понравившийся им товар, вы можете получать 30% прибыли. Я лично знаком со многими людьми, которые зарабатывают на этом больше, нежели им выплачивают на их основном месте работы.

**Возможность 3. Создание своего собственного бизнеса со стабильным доходом в 600-800 долларов в месяц.** Люди, стабильно занимающиеся бизнесом МЛМ со средней степенью занятости (4-5 часов в день), как правило, достигают такого уровня дохода за 12-18 месяцев. Для населения стран бывшего СССР эта возможность является поистине палочкой-выручалочкой. Вы только подумайте, какое количество людей, живущих в нашей стране, были бы просто счастливы иметь такой доход! Тем более, что для получения этого результата нет необходимости иметь какое-то специальное образование. Все что нужно - это желание изменить свою жизнь, терпение и упорство.

Каким же образом в бизнесе МЛМ за такой промежуток времени можно выйти на 600-800 долларом ежемесячного дохода? Естественно, не за счет продаж: товаров фирмы по каталогу. Главная сила и преимущество этого бизнеса заключается и том, что фирма, в которой вы зарегистрировались в качестве консультанта, позволяет вам по вашему желанию стать менеджером. Заметьте, ПО ЖЕЛАНИЮ, а не по благу. Это означает, что вы имеете право приглашать в этот бизнес других людей, показывая им, как они могут улучшить свое материальное положение, став, как и вы, консультантом компании. Люди, заинтересовавшиеся этой возможностью, прикрепляются в компьютерной сети компании к вашей организации. Начиная с этого момента, компания ежемесячно выплачивает вам проценты от всего товарооборота, которые делают они, и все, кто попал в этот бизнес благодаря их рекомендации. Размер процентов колеблется от 3 до 20, иногда бывает и больше.

В основном, для того, чтобы иметь стабильный доход, составляющий 600-800 долларов, необходимо организовать ежемесячный сбыт продукции компании на сумму от четырех до шести тысяч долларов. Пусть вас не пугает такая сумма. Сделать это реально, и не так уж трудно, что на сегодняшний день подтверждено результатами множества людей. Как работает эта схема, легко показать на примере.

### **ПРИМЕР.**

Предположим, нас заинтересовали возможности, которые открываем перед вами бизнес МЛМ, и вы решили им заняться.

#### **Период 1.**

Вы прошли начальный курс бизнеса МЛМ у специалиста (в этом бизнесе у нас есть доступ к знаниям и опыту, так как всегда есть успешный человек, готовый вам помочь; подробнее об этом мы поговорим в главе «Смогу ли я»).

Вы познакомили 5-10 человек каталогом компании, и собрали заказов на сумму \$80; познакомили от 10-ти до 15-ти человек с возможностями бизнеса и 3 из них изъявили желание войти в вашу команду.

Пришедшие в вашу команду новички (3) собрали заказов на \$240 (в среднем, по \$80 па человека).

#### **Результат:**

<i>Товарооборот вашей организации</i>	\$320
<i>Количество человек в вашей группе (вместе с вами)</i>	4
<i>Ваша немедленная прибыль (по каталогу)</i>	\$30
<i>Ваш доход от организации</i>	\$20.

#### **Период 2.**

Вы прошли курс руководителя у специалиста.

Собрали заказов на сумму \$100; познакомили еще 10-15 человек с возможностями бизнеса, и снова 3 из них заинтересовались вашим предложением.

3 человека, находящихся в вашей организации, собрали заказов в общей сложности на сумму \$300, и, каждый из них привел в вашу организацию по 3 новичка (всего 9).

Пришедшие в нашу организацию в этом периоде новички (всего 12), вместе сделали товарооборот \$960 (в среднем \$80 на человека).

#### **Результат:**

<i>Товарооборот нашей организации</i>	\$ 1360
<i>Всего людей в вашей группе (вместе с вами)</i>	4+12(новичков) =16
<i>Ваша немедленная прибыль</i>	\$30
<i>Ваш доход от организации</i>	\$ 120

**\*\*\* Примечание.** С увеличением количества людей в нашем бизнесе несколько уменьшается средний товарооборот (на одного человека), так как появляется разница в том, кто как относится к бизнесу (у одного получается лучше, у другого - хуже, один старается больше, другой - меньше).

### Период 3.

Вы прошли курс менеджера у специалиста.

Собрали заказов на сумму \$100; опять познакомили 10-15 человек с возможностями бизнеса, и в очередной раз 3 из них решили заняться этим делом.

15 человек, находящихся в вашей организации, общими усилиями собрали заказов на сумму \$ 1200 (по \$80 на человека), и привели в бизнес 20 новичков.

Появившиеся в вашей организации новички (всего 23), совместно сделали товарооборот на сумму \$1380 (\$60 на человека).

#### Результат:

<i>Товарооборот вашей организации</i>	\$2680
<i>Всего людей в вашей группе (с вами)</i>	16 + 23 (новичков) = 39
<i>Ваша немедленная прибыль</i>	\$30
<i>Ваш доход от организации</i>	\$250

### Период 4.

Вы прошли курс лидерства у специалиста.

Собрали заказ на сумму \$100. Познакомили 10-15 человек с возможностями бизнеса, и 3 из них решили к вам присоединиться.

38 человек, находящихся в вашем бизнесе, вместе сделали товарооборот в \$3040 (\$80 на человека) и привели в бизнес 50 новичков.

Новички (всего 53) общими усилиями создали товарооборот \$3180 (\$60 на человека).

#### Результат:

<i>Товарооборот вашей организации</i>	\$6320
<i>Всего людей в вашей группе (с вами)</i>	39 + 53 (новичков) = 92
<i>Ваша немедленная прибыль</i>	\$30
<i>Ваш доход от организации</i>	\$800

Трудно ли это сделать? Я скажу вам вот что: более двадцати человек в моей организации НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЭТО УЖЕ СДЕЛАЛИ (кстати, некоторое из них уже имеют доход более тысяч и долларов в месяц), двадцать человек разного возраста и пола, имеющих разные профессии и образование.

Трудно ли это сделать? Когда-то я торговал на рынке. Мне приходилось стоять «за лотком» в любую погоду. В мороз, дождь, слякоть, туман, и в дикую жару. ЭТО БЫЛО ТРУДНЕЕ.

**Примечание 1.** Возможно, в процессе, рассмотрения данного примера, у вас возникли вопросы: «Кому мне рассказывать об этом бизнесе?», «Как это делать?», «А что, если люди будут мне говорить то-то и то-то?», и т.д. НЕ ЗАБЕГАЙТЕ НАПЕРЕД. В данный момент обратите свое внимание, на то, насколько НУЖДАЮТСЯ окружающие вас люди в такой возможности. Насколько она НЕОБХОДИМА великому множеству людей. Задумайтесь о том, что может, измениться в ВАШЕЙ жизни, когда вы станете обладателем хорошего, стабильного дохода. Что же касается самого ПРОЦЕССА, то, как я уже говорил, у вас БУДЕТ возможность

*приобрести все необходимые знания о том, КАК создавать этот бизнес, и, конечно же, у вас будет возможность получить ответы на все, интересующие вас вопросы (к тому времени, когда вы дочитаете эту книгу до конца, некоторые ваши вопросы отпадут сами по себе).*

**Примечание 2.** *Напоминаю: на то, чтобы пройти путь, показанный на данном примере, требуется, как правило, 12-18 месяцев (хотя бывали случаи, когда отдельные люди проделывали такую работу за три, и даже за один (!!!) месяц).*

**Примечание 3.** *Этот пример «усреднение» показывает, как работает многоуровневая схема бизнеса МЛМ. Конечно же, для того, чтобы более серьезно разобраться в этой системе, необходимо лично встретиться с одним из профессионалов этого бизнеса, и подробно проконсультироваться с ним.*

Однако, мы рассмотрели только три возможности из четырех, предлагаемых Компанией, работающей по принципу МЛМ.

**Возможность 4. Получение авторского дохода с правом передачи по наследству.** В тот момент, когда ваш бизнес начинает приносить вам 600-800 долларов в месяц, МЛМ-компания, с которой вы сотрудничаете, присваивает вам определенное звание (директор коммерческой организации, менеджер, либо какой-нибудь другой статус, отмечающий ваши достижения). Начиная с этого момента времени, ваша возможность развивать свой бизнес, и соответственно, - увеличивать свой доход, становится еще более масштабной.

Пройдя путь от начала бизнеса до ежемесячного дохода в 600-800 долларов, вы приобрели основные навыки и знания, необходимые для того, чтобы эффективно обучать других людей тому, КАК, ЭТО ДЕЛАТЬ. Опираясь на ваш результат, бизнес-план предлагает нам заняться подготовкой директоров (либо менеджеров). Теперь ваша задача - УЧИТЬ ЛЮДЕЙ ТОМУ, ЧТО ВЫ УЖЕ СДЕЛАЛИ; ПОМОГАТЬ ДРУГИМ ПРОЙТИ ПУТЬ, КОТОРЫЙ ВЫ УЖЕ ПРОШЛИ. Вы становитесь бизнес-тренером. За каждого человека, которому вы помогли стать обладателем стабильного дохода; за каждого человека, чьи материальные возможности и перспектива благодаря нам стали шире, компания выплачивает вам авторский доход, который вы имеете право передать по наследству. Этот авторский доход представляет собой проценты от товарооборота всей организации человека, который с вашей помощью стал зарабатывать 600-800 долларов в месяц. Причем, с увеличением количества людей, которым вы помогли, увеличивается размер выплачиваемых вам процентов. Данная возможность позволяет выйти на уровень дохода в \$3000, \$5000, \$10.000 в месяц, и больше. Также, благодаря именно этой возможности вы можете наиболее полноценно испытать на себе все самые мощные преимущества бизнеса МЛМ. Это крупные премии, ценные подарки, потрясающие банкеты и путешествия от компании, с которой вы сотрудничаете; глубокое уважение и признательность людей, которым вы помогли изменить свою жизнь, ну и, конечно же, личное удовлетворение оттого, что вы САМИ, со своими

проблемами, трудностями, условиями, и обстоятельствами, в этой стране, и с этим правительством смогли создать для себя и своих близких такую жизнь, о которой мечтали.

**ТОЛЬКО НЕ НАДО ВСЕ ЭТО СЧИТАТЬ СКАЗКОЙ.**

Не повторяйте ошибки тех многих людей, которые своим неверием обрекают себя па вечное брожение по замкнутому кругу.

**ПОЙДИТЕ И ПРОВЕРЬТЕ.**

На самом деле, есть нечто удивительное в том, какое количество людей в нашей стране продолжают пытаться просуществовать на триста, двести, а то и меньше долларов в месяц, в то время как есть возможность благодаря бизнесу МЛМ за год-полтора выйти на ежемесячный уровень доходов в (300-800 долларов (я уже не говорю про тысячи). Почему это происходит? Ответ простой: определенная часть людей вообще ничего толком не знают об этом бизнесе, а некоторые, из тех, кто хоть что-нибудь знают, иногда просто НЕДООЦЕНИВАЮТ ЕГО, ДАЖЕ НЕ ПЫТАЯСЬ СЕРЬЕЗНЫМ ОБРАЗОМ РАЗОБРАТЬСЯ В ТОМ, ЧТО ОН ИЗ СЕБЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ. Безусловно, это может показаться странным, но, только для того, кто не постарался вникнуть в причины такого положения вещей. Давайте с вами восполним этот «пробел», и попробуем найти ответ на вопрос:

**Почему люди иногда недооценивают бизнес МЛМ?**

**1. «Потому, что это слишком красиво для того, чтобы быть правдой».** Конечно, тут тебе рассказывают про сотни и тысячи долларов, про путешествия, банкеты и премии, а обернешься вокруг, - и как будто все это приснилось. Двоюродные брат жалуется, что третий месяц зарплату не выплачивают, зять сестры племянника никак не может устроиться на работу (и корочка не помогает, даром столько денег выбросили па то, чтобы он получил высшее образование). Водители в маршрутках ругаются, продавцы в магазинах невежливые (потому, что платят мало), да и кроссовки у дочки износились, а бюджет этого месяца покупку новых не предусматривает. Вот она - реальность.

Какие уж тут сотни и тысячи долларов!

Это и есть первая причина. Часто люди просто не хотят верить в то, что есть возможность что-то радикально изменить. Потому что на фоне видимой нами окружающей «реальности» возможности бизнеса МЛМ кажутся неправдоподобными. Вот и получается, что люди не верят потому, что «все вокруг» плохо живут, а «все вокруг» живут плохо потому, что не верят.

Если задуматься, - каждый из нас сам выбирает, во что ему верить, а уж потом находит этому подтверждения в нашей, бесконечно многообразной жизни. Вопрос в том, приносит ли что-то хорошее нам и нашим близким то, во что мы верим (либо то, что мы во что-то не верим). Безусловно, каждый из нас обладает своим индивидуальным жизненным опытом (исходя из которого мы и создаем свою собственную систему мнений и верований), но, даже люди, имеющие схожий жизненный опыт, и находящиеся в похожих условиях, часто принимают обратно противоположные решения, получая в



результате обратно противоположные результаты. Возьмем для примера двух совершенно разных людей. Один из них, узнав о возможностях бизнеса MLM, говорит: «Я не верю», и продолжает жить так, как жил. Другой же говорит: «Я проверю!». Этот человек находит ответы на интересующие его вопросы, развеивает свои сомнения, и добивается того, что им начинают гордиться. Гордиться оттого, что он сумел привести себя и своих близких к намного более высокому уровню жизни. Так, что же делать? Что делать, если то, во что мы верим, не несет нам желаемого результата (либо мешает нам его получить)? Быть может, стоит тогда начать верить во что-нибудь другое?

**2. Из-за пережитых в жизни неудач.** Многие на нас пережили немало трудностей в своей жизни. Неоправдавшиеся надежды, нереализованные желания, попытки, не принесшие ожидаемого результата. Кто с этим не сталкивался? Однако разные люди по-разному реагируют на то, что с ними происходит. Одни несмотря ни на что продолжают искать новые пути улучшить свою жизнь. Другие же отказываются от поиска, стремясь найти что-то хорошее в своем замкнутом кругу (хоть и скучном, но, все-таки безопасном). Результатом является то, что человек, услышав о том, чего он может добиться, занявшись бизнесом MLM, не решается воспользоваться предлагаемой ему возможностью. Чтобы избежать еще одного разочарования, в том случае, если опять не получится. «А вдруг я не смогу?» «А вдруг меня обманут?» «А вдруг это не работает?» А вдруг, а вдруг, а вдруг... боясь потерпеть поражение, человек отказывается от возможности стать победителем. Забывая о том, что, стоит ему только перешагнуть через свои сомнения, как жизнь его может принять совершенно иную окраску. Стоит только сделать несколько смелых шагов, и появятся новые силы, знания, финансовые перспективы, уверенность в себе, и, конечно же, ощущение, что все совсем не так плохо, как казалось раньше.

**3. Из-за несхожести этого бизнеса с тем, к чему мы привыкли.** Некоторые люди, проработавшие по специальности пять, десять, и более лет, настолько привыкают к тому, чем они занимаются, что впадают в печальное противоречие. С одной стороны им, естественно, не нравится то, как оплачивается их труд. Не нравится отсутствие перспектив, и невозможность реализовать свои способности. С другой же стороны, они хотят несмотря ни на что продолжать делать то же, что делал и всегда (либо что-то подобное), и живут надеждой, что, вот, появится президент, который позаботится о том, чтобы создать для этого идеальные условия. Когда же кто-то показывает им способ улучшить свою жизнь (непохожий на то, к чему они привыкли), они не особенно утруждают себя тем, чтобы вникнуть в суть предлагаемой им возможности. И они ждут. Ждут, и ругают президента. Ругают президента, и ждут. А время идет. Незаметно подкрадывается пенсионный возраст со всеми вытекающими последствиями, в число которых входит разочарование от жизни, прожитой совсем не так, как хотелось бы. Между тем, все может быть совсем иначе. Если мы поймем, что наша специальность не что иное, как товар. Продукт, который мы выставляем на рынок услуг. И, если сегодня нам за него не хотят платить столько, сколько мы хотим, надо позаботиться о

том, Чтобы обзавестись другим продуктом.

Должен заметить, что есть люди, которые по-настоящему любят то, чем занимаются, считая это своим призванием. Это прекрасно! Немногие могут похвастаться тем, что нашли в этой жизни дело, которое может приносить истинное удовлетворение от самого процесса! При этом, надо сказать, что именно такие люди очень часто страдают оттого, что дело, которым они занимаются, не приносит им материального достатка. Это вовсе не означает, что в подобном случае необходимо бросать любимое дело. Нет! Это означает только то, что, быть может, имеет смысл потратить некоторое время на то, чтобы создать для себя материальную базу, и потом, со спокойной душой, НЕ ДУМАЯ О ДЕНЬГАХ, заняться тем, что любишь.

Кто-то может сказать: «Но как же так? Ведь ДОЛЖЕН же все-таки кто-то быть врачом, преподавателем, библиотекарем?» Я думаю, об этом не стоит переживать. Потому, что, как раз тогда, когда в государстве начинает появляться дефицит специалистов низкооплачиваемых специальностей, для них начнут создавать более подходящие условия (значительно увеличивать зарплату, и т. д.). И вообще, никто в этой жизни никому ничего не должен. Каждый ВЫБИРАЕТ. Нам же с вами, если мы хотим создать прекрасные жизненные условия для себя и своих близких, быть может, имеет смысл выбрать такой вид деятельности, который будет вести нас именно к этой цели. И тогда мы перестанем опасаться будущего. Тогда мы будем жить в приятном предвкушении того, что каждый день несет с собой новые радости и достижения, новые интересные события. встречи с замечательными людьми, и может быть, именно тогда в нас появится стойкая внутренняя уверенность к том, что все-таки МОГОЕ В ЭТОЙ ЖИЗНИ ЗАВИСИТ ОТ НАС!

**\*\*\* Примечание.** *Для того, чтобы добиться успеха в бизнесе МЛМ вовсе не обязательно оставлять свой основной вид деятельности. Большинство людей, вышедших в этом бизнесе на серьезный уровень дохода, первое время сочетали его со своей постоянной работой. Подробнее об этом мы поговорим в главе «Смогу ли я».*

Итак, мы с вамп рассмотрели три причины того, что некоторые люди, несмотря на явно неудовлетворительный уровень своей жизни, порой недооценивают бизнес МЛМ. Четвертой причиной является...

**4. Недостаток объективных знаний об этом бизнесе.** Бизнес МЛМ сравнительно молод. На западе он начал серьезно развиваться в 50-тых годах 20-го века, в страны же бывшего СССР пришел только в девяностых. Поэтому, количество людей, являющихся на сегодняшний день настоящими специалистами в этом бизнесе - невелико. А ведь именно они (а также те, кто имеют возможность часто с ними общаться) являются «носителями реальной опыта и знания об МЛМ индустрии. Представление же остальных чаще всего формируется из следующих источников:

- 1) Из мнений знакомых, занимающихся этим бизнесом несерьезно;
- 2) Из мнений знакомых, вообще не занимающихся этим бизнесом,

желающих просто поговорить на эту тему;

- 3) Из негативных отзывов тех, у кого не получилось;
- 4) Из своих собственных поверхностных наблюдений, которым доступна лишь одна девятая часть «айсберга МЛМ», находящаяся «над водой».

Естественно, степень объективности представления, «возведенного» на таком шатком фундаменте, довольно мала. Знания многих людей о бизнесе МЛМ можно охарактеризовать одной фразой: «Слышал звон...» Результатом является появление сомнений в том, что в этом бизнесе и вправду можно получать такие удивительные результаты. Иногда именно эти сомнения мешают человеку ухватиться за свой шанс, и, в течение нескольких лет значительно улучшить свою жизнь.

\* \* \*

Что ж, подведем некоторые итоги. Мы с вами выявили четыре основные причины того, что люди иногда недооценивают бизнес МЛМ:

- 1) «Потому, что это слишком красиво для того, чтобы быть правдой»;
- 2) Из-за пережитых в жизни неудач;
- 3) Из-за несхожести этого бизнеса с тем, к чему мы привыкли;
- 4) Из-за недостатка объективных знаний об этом бизнесе?

Таким образом, всю ту часть населения стран СНГ, которая нуждается в улучшении своего жизненного уровня (я не отношу к этому числу Киркорова, Путина, Кучму, и всех тех, кто, как и они, о своем будущем уже позаботился) по отношению к бизнесу МЛМ можно разделить на четыре категории:

**Первая категория** - это люди, которые по вышерассмотренным причинам НЕ начинают заниматься этим бизнесом (по крайней мере, до тех пор, пока не изменятся их взгляды на жизнь, либо мнение о самой МЛМ индустрии).

**Вторая категория** - люди, ищущие способ изменить свою жизнь, но пока что незнающие о реальном спектре возможностей этого бизнеса.

**Третья категория** это те, кто занимаются этим бизнесом несерьезно, и, конечно же, сколько-нибудь заметных успехов не достигают. Люди из этой категории делятся на две части. Первую часть составляют те, кто «попробовал, не получилось, бросил». Ко второй части относятся люди, использующие только одну из возможностей бизнеса МЛМ - немедленную прибыль. Такие люди, уделяя этому бизнесу десять-пятнадцать (и иногда больше) часов в месяц, зарабатывают на продажах «по каталогу» тридцать, пятьдесят, семьдесят, и иногда больше долларов в месяц.

И, наконец, **четвертая категория**. К ней относятся те, кто сумел увидеть в бизнесе МЛМ инструмент, с помощью которого они могут сами моделировать свое будущее. Эти люди внимательно изучают этот бизнес, приобретают необходимые знания и опыт, и добиваются в нем замечательных результатов. Любопытно отметить то, как относятся к их успехам (либо неудачам) те кто входят в первую категорию. В том случае, когда люди, занимающиеся этим делом активно и целеустремленно, испытывают временные трудности, «наблюдатели» из первой категории говорят им: «Ага! Я ж тебе говорил!» Тогда же, когда «четверто-категорские» приходят к своим

знакомым поделиться своими успехами, они слышат в ответ: «Э, брат! Надо же, как тебе повезло». Безусловно, в этом нет ничего удивительного. Мир всегда делился на «композиторов и критиков». На тех, кто делает, и тех, кто говорит. Именно, поэтому никогда, ни при каком строе и ни при каком правительстве, не будут, все богатыми, успешными, и процветающими. Это так, и ничего плохого в этом нет. Это не является помехой для человека, который стремится САМ создавать свою судьбу. Для человека, который несмотря ни на какие проблемы, неудачи, и обстоятельства всегда идет только вперед, никогда не сдается!

### **Главное о бизнесе МЛМ**

#### **ЧЕМ РИСКУЕТ ЧЕЛОВЕК, НАЧИНАЮЩИЙ ЗАНИМАТЬСЯ ЭТИМ БИЗНЕСОМ**

Этот человек рискует потерять финансовые проблемы и освободиться от тяжести повседневной рутины. Рискует стать намного более уверенным в себе и своем завтрашнем дне. Рискует увидеть мир, приобрести множество новых друзей, и помочь другим людям улучшить их жизнь. Чем еще он рискует? Больше НИЧЕМ.

#### **БИЗНЕС МЛМ - ЭТО ЗАКОННЫЙ И ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС**

Индустрия МЛМ приносит весьма ощутимую пользу нашему государству. Заключается она в следующем.

**Во-первых**, все МЛМ-компании платят налог от всего объема проданного ими продукта (что представляет собой очень значительную СУММУ).

**Во-вторых**, они предоставляют фактически НЕЛИМИТИРОВАННОЕ количество рабочих мест, каждое из которых, также несет пользу государственной казне (в виде тех же налогов).

**В-третьих**. Одна на главных задач тех, кто управляет государством способствовать повышению материального уровня живущих в этом государстве людей. Надо сказать, что на сегодняшний день они справляются с этой задачей не очень хорошо. Бизнес же МЛМ частично берет эту функцию на себя, ежегодно пополняя нашу страну определенным количеством людей, чей материальный уровень стал выше среднего.

Что же касается дохода людей, занимающихся этим бизнесом, то размер его прямо пропорционален количеству пользы, принесенной другим людям. Это и есть один из главных законов бизнеса МЛМ: **ЧЕМ БОЛЬШЕ ВЫ ПОМОЖЕТЕ ДРУГИМ ЛЮДЯМ, ТЕМ БОЛЬШЕ БУДЕТ ВАШ ДОХОД.**

Взгляните на таблицу.

Ваш доход в бизнесе	Результатом чего он является МЛМ (за месяц)
\$30	Кто-то получает удовольствие от пользования качественными продуктами
\$200	6-8 Человек благодаря возможности, которую вы им показали, зарабатывают от \$30 до \$60
\$600-800	2-3 человека благодаря вам имеют доход \$200
\$3000	6 Человек обязаны вам и вашей поддержке тем, что зарабатывают \$600-800 в месяц

Бизнес МЛМ - благородный бизнес. Чего нельзя сказать о финансовой пирамиде (которая, к счастью, из-за преследования со стороны закона, встречается в последнее время все реже и реже). Иногда, с целью обмана людей и выкачивания из них денег, финансовая пирамида маскируется под бизнес МЛМ. Поэтому, полезно знать, чем отличаются друг от друга эти, порою схожие по форме, но обратно противоположные по сути явления. Отличие же между ними очень простое, и заключается оно в следующем.

Финансовая пирамида платит деньги из взносов (или, как они иногда говорят, вкладов), а в бизнесе МЛМ деньги начисляются исключительно от проданного товара. В финансовой пирамиде тот, кто «вложил» деньги вчера, получает прибыль из денег, вложенных вкладчиками, «вступившими» сегодня. Естественно, что как только прекращается (или уменьшается) поток «новых вкладчиков», пирамиде приходится «закрывать». По той причине, что платить деньги «старым вкладчикам» уже не из чего. В бизнесе же МЛМ гарантией вашего постоянного дохода является качество и потребляемость продукта, выпускаемого компанией, партнером которой вы являетесь, и ничто не может помешать вам получить обещанные проценты от товарооборота, который сделали вы и ваша организация.

Все вышесказанное можно обобщить и снести к двум тезисам:

- 1) Бизнес МЛМ является законной и полезной для общества индустрией;
- 2) Человек, занимающийся этим бизнесом, может не беспокоиться о своей совести, так как, осуществляя свои мечты, он не «использует» других людей, а помогает им реализовать их собственные желания.

## **В БИЗНЕСЕ МЛМ МОЖНО ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, НЕЗАВИСИМО ОТ ТОГО, КОГДА ВЫ НАЧАЛИ ИМ ЗАНИМАТЬСЯ**

Некоторые люди считают, что, для того, чтобы преуспеть в этом бизнесе, необходимо «начинать первым». Это не так, более того, у тех, кто начинает создавать свой бизнес сейчас, спустя 15 лет с тех пор, как он «пришел» в страны СНГ, есть серьезное преимущество. Люди, стоявшие у истоков, фактически не имели знаний о том, как строить этот бизнес. Учиться им, чаще всего, было не у кого. Книги о бизнесе МЛМ были редкостью и роскошью. Тем, кто «начинал первым», приходилось действовать методом проб и ошибок, набивая шишки и придумывая велосипед. Данный же момент является идеальным для достижения успеха в бизнесе МЛМ. Именно тот, кто начинает заниматься этим делом сейчас, наверняка имеет возможность учиться у профессионалов. Черпать от них годами накопленный, рафинированный опыт. Использовать отработанные методы и стратегии построения бизнеса. Получать качественные консультации и точные советы по любому возникающему вопросу. Наконец, **ИМЕТЬ ПЕРЕД ГЛАЗАМИ ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ ПРИМЕРЫ ЛЮДЕЙ, ЧЕЙ ДОХОД И КАЧЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ДЕНЬ ОТ ДНЯ!**

Именно тот, кто начинает сейчас, имеет возможность пойти в обычный книжный магазин, и приобрести там книги о бизнесе МЛМ, написанные величайшими мастерами этого бизнеса. Книги, о которых те, кто начинал первыми, могли только мечтать!

Безусловно есть разница между теми, кто начал этот бизнес раньше и теми, кто начнет позже. Она очень проста, и заключается в том, что кто раньше начинает - раньше пожинает и плоды. Тот, кто начнет сегодня почувствует ощутимые изменения в качестве своей жизни через год полтора, два. Тот, кто займется через два года соответственно, через три, три с половиной, четыре. Как говорится. «утром деньги -вечером стулья, вечером деньги утром стулья».

Должен заметить, что иногда люди говорят о том, что в бизнесе МЛМ нужно «начинать первым», только для того чтобы прикрыть свою нерешительность, свою «опаску» начать делать что-то новое; свое нежелание менять привычный жизненный уклад. И напрасно. Время идет. Наше время! Каждое утро мы просыпаемся, и что-то внутри нас спрашивает: «Во что Ты инвестируешь этот День»? В то, что принесет тебе желанные изменения? Или в то, что продолжаешь делать, уже бог знает сколько дней, месяцев, лет, не приближаясь при этом ни на шаг к тому, о чем мечтаешь? Мы можем прятаться от этого внутреннего голоса. Можем. Многие так и делают. Прячутся за тысячей бытовых мелочей, за бутылкой, за сериалами. Мы тоже можем так. А можем по другому. Любое утро может стать поворотным. Когда мы проснемся, спокойно подойдем к зеркалу, посмотрим на себя, и скажем: «С меня довольно!! Отныне я не позволю обстоятельствам пинать меня, как теннисный мячик! Отныне я настолько, насколько это вообще возможно, сам хочу управлять своей жизнью!» Начиная с этого момента, мы начнем принимать правильные решения. Начиная с этого момента, мы перестанем цацкаться со своими сомнениями. И тогда, шаг за шагом, мы начнем приближаться к той жизни, о которой ранее только мечтали, к той жизни, которую еще вчера считали для себя нереальной, невозможной, и недоступной.

### **БИЗНЕС МЛМ ДОЛГОСРОЧЕН, ДОЛГОВЕЧЕН, И НАДЕЖЕН**

Построив в бизнесе МЛМ «крепкую структуру», и выйдя на серьезный уровень дохода, вы можете быть спокойны за свое будущее и будущее ваших детей.

Огромное количество людей, занимающихся этим бизнесом в странах, в которых он появился раньше, чем в СНГ, на сегодняшний день миллионеры. Ричард Брук, Сэнди Элеберг, Джим и Нэнси Дорнэй, Рэнди Гейдж, Джен Руз, Марк и Рене Ярнелл, Джон Каленч, Джон Фогг, Том Шрайтер, и многие, многие, многие другие. Множество наших с вами родных, «эсэсэсэровских россиян», начавших заниматься бизнесом МЛМ чуть более (а то и менее) десяти лет назад На данный момент обладатели пятизначную дохода (в долларах, разумеется). Да что там говорить! Сколько людей в нашей стране каждый год благодаря этому бизнесу впервые начинают чувствовать, что значит иметь восемьсот – тысячу, полторы тысяч

долларов ежемесячного дохода, при этом, самому распоряжаться собой и своим временем!

Возможности бизнеса МЛМ на самом деле заслуживают высокой оценки, при этом, некоторые люди, услышав о них, говорят: «Да, это действительно интересно, но что-то, если слишком многие станут заниматься этим бизнесом? Что, если через некоторое время рынок перенасытится консультантами МЛМ компаний?» Должен сказать вам со всей ответственностью: ЭТОГО НИКОГДА НЕ СЛУЧИТСЯ! Потому что.

**Во-первых**, никогда этим бизнесом НЕ начнут заниматься ВСЕ. Не начнет тот, кто не верит и не пытается проверить; тот, кто из-за боязни, что у него не получится, отказывается братья за какое бы то ни было новое дело. Этим бизнесом не займется человек, ждущий, когда же появится президент, который решит вес его проблемы, а также люди, которых все устраивает.

**Во-вторых**, не каждый из тех, кто «начал», добьется в этом бизнесе серьезных результатов. Могли бы многие, но сможет не каждый. По одной простой причине: не всякий человек, начавший этот бизнес, займется им серьезно, и не каждый проявит необходимое терпение и упорство (подробнее о том, у кого этот бизнес «получается», а у кого нет, мы поговорим в главе «Смогу ли я»).

**В-третьих**, каждый год общество пополняется «эшелонами» людей, нуждающиеся во всем том, что они могут получить, занимаясь бизнесом МЛМ.

Сколько людей каждый год заканчивают ВУЗы, не имея возможности устроиться по специальности так, чтобы на зарплату можно было нормально жить? Сколько людей ежегодно теряют работу? К этому количеству можно прибавить тех, кто время от времени «созревает» для перемен; уставших от «хождения по мукам» в своем замкнутом кругу; ставших совершеннолетними и не имеющих поддержки от родителей; вышедших на пенсию, (которой едва хватает на Вискас для Мурзика); и так далее, и так далее, и так далее... Многие из этих людей смогут решить свои проблемы при помощи бизнеса МЛМ.

И, наконец, **в-четвертых**. Что это за такая мучительная проблема: «Будет много консультантов»? Разве человек, устраивающийся на работу на завод «Мерседес» беспокоится о том, что скоро все будут ездить на автомобилях этой марки? А сколько человек ежегодно поступают в пединституты? Это же все уже должны быть учителями! А если каждый станет дворником?

Природа совершенна. Сколько бы ни выпадало дождей за прошедшие миллионы лет, а земля не затонула. Сколько бы ни испарялось в морях воды - а моря не высохли. Также и бизнес МЛМ. Во многих странах он существует и успешно развивается уже в течение тридцати, сорока, и более лет. Точно также он будет существовать и развиваться в нашей стране. До тех пор, пока не будет изобретен еще лучший способ человеку, не имеющему стартового капитала, связей, и блата, стать уважаемым, финансово независимым, и свободным.

## **МЛМ - ЭТО БИЗНЕС С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ**

Что это значит? Рассмотрим это на примере.

### **ПРИМЕР**

ФРАГМЕНТ 1. Вечер Трудного дня. Я только-только вернулся с работы. Ох, и устал же я от нее. А что делать? Ну да черт с ней! Посижу, посмотрю телек. А в воскресенье отведу душу с друзьями. Покатаем шары, посидим в баре. А там и лето придёт. Холодное; пиво, соли не, рыбалка...

Звонок в дверь - это пришла давняя приятельница моей мамы, Василиса Филипповна. Женщина хорошая, но несерьезная. Вечно чего-то придумает, каждый месяц увлекается чем-то новеньким, увлеченно об этом рассказывает, потом берется за что-то другое, а то, чем занималась в прошлом месяце, начинает ругать. Они с мамой занимают кухню, раскладывают на столе какие-то баночки-коробочки, какие-то цветастые журналы (каталоги), и сидят до одиннадцати вечера, обсуждая кроме всего прочего знакомых и соседей. На следующий день мама говорит, что Василиса Филипповна «занялась бизнесом». «Ага, - говорю я, ну-ну». И жизнь идет своим чередом.

ФРАГМЕНТ 2. Воскресенье. Отдыхаем в баре с друзьями. Заходит какой-то не особо ухоженный субъект неопределенного пола, весь увешанный сумками авоськами. Подходит к нашему столику: «Не хотите ли приобрести косметику или парфюмерию «такой-то» фирмы?» «Не хотим». Субъект направляется к очередному столику. Мы с друзьями возвращаемся к нашей беседе.

ФРАГМЕНТ 3. Встречаю на улице свою бывшую однокурсницу. Девушка хорошая, обаятельная, целеустремленная. Зовут Ольгой. Она мне: «Привет». Я ей: «Привет». «Как дела?» «Да ничего так». «Где сейчас работаешь?» «Все там же» «Не надоело?» «Надоело». «А хочешь» - говорит мне, - «заняться интересным делом? Можно выйти на очень серьезный уровень доходов. Перспектива есть. С людьми интересными познакомишься». «Расскажи поподробней», - говорю ей. Заказываем в Макдоналдс по чашке кофе, и она рассказывает мне о возможностях бизнеса МЛМ. Рассказывает толково и конкретно. Потом достает каталоги компании, с которой она сотрудничает. Те самые каталоги, которые неделю тому назад раскладывала у меня на кухне Василиса Филипповна (она, кстати, уже увлеклась чем-то другим). Те самые, которые я видел в воскресенье у субъекта неопределенного пола, когда отдыхал с друзьями в баре. И я задумываюсь. С одной стороны в том, о чем мне рассказала Оля, есть что-то интересное. Очень даже есть. Идея хорошая. Скажем так, заманчивая. Но с другой стороны... Заниматься бизнесом, которым занимается Василиса Филипповна? Она в своей жизни вообще никогда не занималась чем-то стоящим. Или ходить по барам, увешанным авоськами. Это не по мне. Не престижно. Несерьезно. «Знаешь»,- говорю я Ольге, я сейчас очень занят. То, да се. Вот, как освобожусь, я тебе перезвоню». И все.

Некоторые люди (подобно главному герою вышеописанного примера), узнав о возможностях бизнеса МЛМ пытаются «примерить» на себя этот



бизнес. Мол, мое это, или не мое. Серьезно это или несерьезно. Подойдет мне это, или нет. Пытаясь «вообразить» самого себя, занимающуюся этим бизнесом, они «ставят себя на место» тех, кого видели «в деле».

Такой подход к бизнесу МЛМ, извиняюсь за тавтологию, не подходит. Представьте себе, что кто-то вас спрашивает: «Хотите ли купить себе рубашку?» А вы отвечаете: «Рубашка? Это такая потная и грязная штукавина, в которой мой сосед возвращается с работы? Или, быть может, это такая, нелепо раскрашенная, в цветочек, как у бабы Шуры? Нет, пожалуй, я не хочу рубашку».

Абсурд, не так ли? Естественно, вы так не скажете, Вы пойдете в магазин, и выберете себе рубашку такую, какая ВАМ нравится. Сшитою из такой ткани, какой ВЫ хотите, такого цвета, который ВАМ подходит, и, конечно же, ВАШЕГО размера.

То же касается и бизнеса МЛМ. **Каждый человек, занимающийся ЭТИМ бизнесом, САМ выбирает то, насколько серьезно он будет это делать; то, насколько профессионально и красиво он будет это делать. Посоветовавшись со специалистом, каждый человек выбирает сам, КАКИМИ МЕТОДАМИ он будет создавать этот бизнес. Бизнес МЛМ - это кувшин; емкость, которую каждый из нас наполняет тем, чем он хочет. Тем, во что он верит, и тем, к чему стремится.**

Вы можете в этом бизнесе просто покупать товары фирмы со скидкой, экономя на этом 10-15 долларов.

Вы можете заниматься продажей «по каталогу», и зарабатывать 30, 50 и более долларов.

Вы можете создать организацию, приносящую вам ежемесячно 600, 800, 1000 долларов.

Вы можете стать бизнес-тренером и, уделив этому бизнесу 7-10 лет жизни, стать по-настоящему финансово независимым человеком, имеющим ежемесячно 5000, 8000, 10000 долларов.

Это наш выбор.

Вы можете создавать этот бизнес, с каждым днем усиливая свою веру в то, что ВЫ НЕПРЕМЕННО добьетесь того, о чем мечтаете, а можете робко попробовать: получится - ну слава богу, не получится - ну и не надо. Можете ответственно подойти к обучению, постоянно и непрерывно наращивая свой профессионализм, а можете действовать «как попало», думая про себя: «Да ради бога, чему тут учиться!»

Вы можете делать этот бизнес в потертом спортивном костюмчике, а можете выглядеть представительно и внушительно; можете знакомить людей с бизнес-планом компании с чувством собственного достоинства человека, который РЕШИЛ добиться изменений в своей жизни, и готов помочь в этом другим, а можете робко и неуверенно «просить» их присоединиться.

Это ваш выбор!

В конечном итоге этот бизнес принесет вам то, чего вы от него ОЖИДАЕТЕ, и станет для вас таким, каким хотите вы. Потому, что БИЗНЕС

## МЛМ - ЭТО БИЗНЕС С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ.

### **Наша жизнь и деньги**

Бесспорно то, что, серьезно занимаясь бизнесом МЛМ можно в течение нескольких лет стать обладателем весьма значительного дохода. Множество людей каждый год подтверждают это своими собственными результатами. Очень вероятно, что в этот самый момент, когда вы читаете эти строки, кто-то празднует свое очередное достижение, радуясь тому, что его усилия увенчались заслуженным успехом, открыв перед ним и его близкими ранее недоступные материальные возможности.

**В БИЗНЕСЕ МЛМ ЕСТЬ ДЕНЬГИ.** Те самые деньги, которые могут принести в нашу жизнь столь много хорошего, в то же время, избавив ее от многого плохого. Известный голливудский актер Бредд Питт в фильме «Знакомьтесь, Джо Блэк» сказал: «Деньги? Счастья на них не купишь...» Да. Это так. С другой стороны, очень многие составляющие нашего счастья неразрывно связаны с деньгами. Наши дети. С самого раннего возраста они страдают, чувствуя себя ущербно по сравнению с «другими» детьми, которым доступно то, о чем сами они могут только мечтать. А наше состояние внутреннего покоя? Разве возможно оно тогда, когда голова непрерывно занята решением той или иной материальной проблемы (а эти проблемы, как будто «растут одна па другой»). Как можно сконцентрироваться на своем духовном росте, когда перед глазами стоит «частокол» из финансовых потребностей, которые надо решать **СЕГОДНЯ**? А наша творческая реализация? Вспомните, что делали великие поэты и музыканты, когда у них был творческий «застой»? Они **ПУТЕШЕСТВОВАЛИ!** И часто, именно во время путешествий (либо сразу по возвращении) они создавали величайшие из своих шедевров. Многие ли могут сегодня позволить себе такое решение этой проблемы?

Наличие постоянного и стабильного дохода (особенно в сочетании с возможностью самому распоряжаться своим временем) открывают перед вами очень многогранные перспективы. Жить так, как мы хотим... Что это значит? Есть так, как мы хотим, одеваться так, как мы хотим, ездить на том, на чем мы хотим. **ТУДА, КУДА МЫ ХОТИМ!!!** Наконец, заниматься тем, чем мы всегда хотели, но не могли себе это позволить! Вы хотите писать музыку? Прекрасно! Потратьте в бизнесе МЛМ несколько лет на то, чтобы стать обладателем ежемесячного дохода в несколько тысяч долларов, купите себе свою студию, и творите!

Мечтаете заниматься дайвингом? Серфингом? Большим теннисом? Изучать иностранные языки? Путешествовать? Разводить рыбок? Делать все то, что нам нравится, не мучаясь в то же время над вопросом: «Где взять в следующем месяце деньги, чтобы купить двоюродному брату подарок па свадьбу?» Или: «Кого можно попросить отремонтировать в ванной комнате сантехнику, так, чтобы это обошлось подешевле?» Вы хотите жить, ощущая себя свободной и независимой личностью?

Что ж, это **ВАШЕ ПРАВО!** И, хорошая новость заключается в том, что **ВСЕ ЭТО** вы можете реализовать благодаря бизнесу МЛМ и своей

собственной настойчивости.

Что скажете? Опять, похоже на сказки? Я вам вот, что скажу. Самое лучшее, что я могу сказать. **ВЫБРОСЬТЕ ИЗ ГОЛОВЫ ЭТИ СОВЕРШЕННО БЕСПОЛЕЗНЫЕ СОМНЕНИЯ!** Добивайтесь того, о чем вы мечтаете! Иначе, пройдут годы, и вы станете свидетелями того, что вашу мечту реализовал кто-то другой. Тот, кто уделял ей больше внимания. Уделял больше внимания мечте, чем своим сомнениям.

Безусловно, то, что деньги имеют в нашей жизни большое значение. Несмотря на это, они - далеко не единственное, что нам необходимо для того, чтобы чувствовать себя комфортно и гармонично, и, конечно же, они - далеко не единственное, что мы можем получить, занимаясь бизнесом МЛМ.

### **Что еще, кроме денег, можно «найти» в бизнесе МЛМ?**

Есть в нашей жизни вещи, не менее (а иногда и более) важные для нас, чем деньги; играющие колоссальную роль в том, как мы себя ощущаем: насколько уверены в себе, и удовлетворены тем, как мы живем. Уважение, признание нас ценной, значимой личностью, высокая оценка другими людьми наших достоинств, инициативы и достижения; всё это - своеобразные «витамины» нашего хорошего настроения, душевного состояния, и ощущения психологической защищенности. При этом, в своей жизни я встречал очень мало людей, чей организм был бы обеспечен этими витаминами в достаточном количестве. Большинство людей большую часть своей жизни страдают «психологическим авитаминозом», не находя в нужный момент поддержки и одобрения, ощущая на себе манипулятивное воздействие со стороны тех, от кого они зависят.

Все это начинается с раннего детства. Ошибки родителей (скопированные ими в свое время у их собственных пап и мам), выражающиеся в недопонимании детей, а иногда и подавлении и них их чувства собственного достоинства. Недостаточно чуткий подход воспитателей в детском саду. Непрофессионализм, равнодушие, а порой и своеобразный диктат некоторых преподавателей в школах и ВУЗах, перегруженных своими собственными проблемами. Все это приводит к тому, что многие люди к двадцати годам оказываются «основательно закачаны» комплексами и шаблонами, значительно уменьшающими их уверенность в себе, собственных способностях и силах.

И, наконец, на смену всему этому приходит еще один «грозный влиятель». **НАЧАЛЬНИК.** Человек, который **ИМЕЕТ ПРАВО** на нас. Человек, которого волнует, чаще всего только одно: мы должны качественно функционировать, безупречно выполняя то, что ОН считает нужным. Появляется **РАБОТА**, которой принадлежит три четверти нашего времени. **ТРИ ЧЕТВЕРТИ** нашей сознательной, «взрослой» жизни, вплоть до самого выхода па вспеню. **РАБОТА**, которую мы **ДОЛЖНЫ ДЕЛАТЬ** для того, чтобы иметь возможность существовать. Работа, «приковывающая» нас к вынужденному, не меняющемуся кругу общения; не позволяющая нам проявить себя настолько, насколько мы хотим; ограничивающая нашу творческую энергию установленным списком «штатных» обязанностей.

Работа, за качественное выполнение которой, мы, чаще всего, НЕ получаем заслуженного признания. Добавить сюда некоторые жизненные неудачи, и, в результате, уже к тридцати пяти сорока годам, у многих людей к вышеупомянутым комплексам прибавляется ощущение усталости, нереализованности и «хронического» раздражения. Некоторые со временем настолько привыкают ко всему этому, что, даже думать перестают о том, что жить можно как-то иначе.

Бизнес МЛМ позволяет выйти из этого, мягко говоря, неперспективного состояния. Бизнес МЛМ позволяет человеку увидеть «свет в конце тоннеля» и почувствовать, что **ВЫХОД ЕСТЬ**. Этот бизнес дает нам возможность «разбудить наши дремлющие способности», и восполнить недостаток «психологических витаминов», почувствовав себя по-настоящему достойной уважения, значимой, ценной, интересной, и **НУЖНОЙ** личностью. Сама структура бизнеса МЛМ содержит в себе своеобразный «витаминный комплекс», позитивно влияющий на психологическое оздоровление нашего организма.

## **«ВИТАМИННЫЙ КОМПЛЕКС» БИЗНЕСА МЛМ**

### **Витамин А. Свобода личности.**

В этом бизнесе вы сами вольны определить, **КАК, КОГДА, С КЕМ, и СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ** вы будете им заниматься. В этом бизнесе **НИКТО** не может вам приказать. **НИКТО** не может устроить вам «разнос». Никто не в силах вас уволить или отправить на пенсию.

Естественно, что оттого, **КАК** вы будете им заниматься, зависит то, какой **РЕЗУЛЬТАТ**, и **КАК СКОРО** вы получите, но решать - **ВАМ**, и никому другому.

Это ощущение внутренней независимости уже само по себе способствует психологическому восстановлению человека, давая ему почувствовать, что он - сам себе начальник; сам себе босс; он - **ХОЗЯИН** своего собственного бизнеса.

### **Витамин В. Уважение и признание со стороны Компании.**

Каждая МЛМ - компания высоко ценит достижения своих партнеров, ведь именно от них зависит ее собственное процветание. Увеличение уровня доходов любого человека, занимающегося этим бизнесом, означает увеличение товарооборота (а значит, и дохода) компании, партнером которой он является. Исходя из этого, МЛМ-компании стремятся создать условия, максимально способствующие тому, чтобы каждый, сотрудничающий с ними человек, имел возможность наиболее эффективно попытаться качественный уровень своей жизни, и чувствовал себя при этом уверенно и комфортно.

Большинство МЛМ-компаний устраивают для своих партнеров регулярные поездки за границу - Международные Конференции. На этих конференциях, проходящих в самых живописных уголках земного шара, люди, серьезно занимающиеся этим бизнесом, и добившиеся определенного статуса, могут расслабиться, отдохнуть, наполнить себя незабываемыми

впечатлениями, и повысить уровень своего профессионализма, обмениваясь опытом с теми, кто так же, как и они стремятся добиться в своей жизни финансовой независимости.

Трудно описать словами то, КАКИЕ ОЩУЩЕНИЯ испытывает человек, находясь на этих конференциях. Когда на пятый день своего пребывания в месте, которое ранее видел только по телевизору и на глобусе, приятно уславший от множества всевозможных экскурсий, поездок, банкетов и встреч, идешь по пальмовой аллее вдоль вечерней набережной одного из небольших Тунисских городов. Слева от тебя шикарные пятизвездочные отели. Справа - Средиземное море. Множество яхт. Из воды выпрыгивают невиданные прежде рыбы (а если виданные, то только в супермаркете). Горят фонари. Идешь, и думаешь: «Как здорово, что я сделал правильный выбор! Как здорово, что я все-таки вырвался из своего замкнутого круга. Как прекрасна жизнь...» А потом самолет. Все летят домой. Шампанское, смех, блеск в глазах. Мы возвращаемся! Но куда? Что ожидает нас дома? Привычная и осточертевшая рутина? Нет! Мы отказались от нее! Мы ее уничтожили! И теперь, дома нас ждет наш собственный бизнес; благодарное, перспективное дело. Нас с нетерпением ждут наши партнеры, горящие желанием услышать, от нас, КАК ЭТО БЫЛО. Ведь и они тоже хотят жить ТАК. Они тоже хотят видеть ЭТО. Быть может, уже в следующем году мы полетим с ними вместе. Мы возвращаемся домой с твердой уверенностью в том, что жизнь наша может становиться все лучше и лучшее каждым днем, и вес это - В НАШИХ РУКАХ!

Международные Конференции оставляют неизгладимые впечатления, но не менее хороши торжественные банкеты, которые МЛМ - компании организуют для того, чтобы отметить новые достижения и уровни своих партнеров. Банкеты, на которых вручаются заслуженные премии и подарки; где человек может ярко и полноценно ощутить радость от своих достижений, получив признание и благодарность за проделанную им работу.

На одном из таких банкетов, проходившем в Крыму, в гостинице Ялта-Интурист, присутствовало около полутора тысяч человек, являющихся партнерами одним из известных МЛМ - компаний. Около полутора тысяч людей, добившихся в бизнесе значительных результатов, и вышедших на серьезные уровни карьерной лестницы. Ведущим банкета был Леонид Якубович. Специально для гостей выступали известные отечественные и зарубежные эстрадные коллективы, а также, такие именитые лидеры шоу-бизнеса, как Игорь Кио и Леонид Агутин. Сияющие женщины в шикарных вечерних платьях, мужчины в строгих костюмах, - все это люди, которые в недавнем прошлом были врачами, преподавателями, инженерами, программистами, студентами, и просто пенсионерами... В то время кто-то из них был в долгах, а кто-то уволен. Кто-то страдал от отсутствия перспектив, а кто-то искал возможность реализовать свой потенциал. На банкете же всех их объединило то, что они не пожелали бесконечно биться головой о стены своего замкнутого круга. Они искали возможность, и нашли ее, и теперь, получали заслуженное признание за то, что направили свою жизнь в новое

русло. За то, чего они добились, и, за то, что помогли другим. Каждого из них поименно приглашали на сцену, где им вручали чеки на крупные суммы и ценные подарки. У многих людей, (в том числе, и у мужчин) слезы на глаза наворачивались дважды. В первый раз - когда поздравляли их самих, и, во второй когда поздравляли тех, кому они помогли. Многие, попавшие на подобное мероприятие впервые, общаясь друг с другом, говорили о том, что НИЧТО уже больше не заставит их вернуться обратно. В тот замкнутый круг, из которого они, ценой своих собственных усилий, все-таки сумели вырваться.

Что скажете, уважаемый читатель? Выглядит фантастически? Согласен. Однако знаете, что я вам скажу? Все это ничто. НИЧТО по сравнению с тем, что вы испытаете, когда почувствуете все это на себе. Тогда, когда вы действительно будете стоять на сцене и поздравлять будут ВАС. Тогда, когда душа ваша будет наполнена фейерверком эмоций, а в голове будет вертеться одна и та же мысль: «Этого не может быть! Этого не может быть! Неужели все это происходит со мной...» И еще. Специально для людей с три критически-аналитическим подходом, хочу сказать: МНЕ НЕНУЖНО, ЧТОБЫ ВЫ МНЕ ВЕРИЛИ! Я пишу эту книгу для того, чтобы человек, ищущий ВЫХОД, убедился в правдивости того, о чем здесь написано, на своем собственном опыте.

**\*\*\* Примечание.** *Вышеописанные мною примеры банкета и Международной Конференции взяты из моей собственной жизни, из моего реального опыта в бизнесе МЛМ.*

### **Витамин С. Благодарность людей, которым вы помогли.**

Как приятно сделать что-то хорошее другому человеку, и в ответ, увидеть признательность в его глазах. В душе возникает ощущение тепла и наполненности, чувство радости и внутренней гармонии. Возможность помогать другим людям, одновременно с этим идя к своей цели, и улучшая собственную жизнь – это один из величайших психологических витаминов в нашей жизни. При этом - увы! Большинству людей приходится бороться за выживание, самим нередко нуждаясь в чьей-либо помощи.

Принося пользу другим людям - мы получаем вместе с их благодарностью столь необходимую нам позитивную энергию. Даже, если мы помогли им в чем-то очень незначительном. А что, если благодаря показанной вами возможности, благодаря вашей помощи и поддержке, перед другими ЛЮДЬМИ открываются горизонты, о которых они ранее не смели думать? Что, если благодаря вам три, пять, десять, пятнадцать, ДВАДЦАТЬ человек выбираются из серых стен своего опостылевшего замкнутого круга, сменив скудный паек своей зарплаты на приличный, стабильный доход, цепи зависимости на свободу, состояние апатии и равнодушия на жизнерадостность энтузиазм? Что тогда эти люди будут чувствовать по отношению к вам? И что, в конечном итоге, будем ощущать вы сами?

В бизнесе МЛМ все начинается с малого. С первых консультаций со специалистом. С прохождения нами первых занятий. С первых наших

действий. Постепенно происходит увеличение нашего мастерства, нарастание дохода, и, как следствие укрепление внутренней уверенности.

Вы только начали. Прошло некоторое время, - у вас появились клиенты и ваши первые партнеры по бизнесу. Еще через некоторое время некоторые ваши партнеры начинают получать более-менее заметные результаты. У них появляется свой собственный, пока что небольшой, доход. Усиливается их интерес к делу, и вот они уже сами начинают обращаться к вам за консультациями. Вы начинаете чувствовать свою необходимость ЭТИМ людям, а также - их благодарность за ваше внимание и помощь. Ваша организация растет, как и ваш профессионализм. Вот уже нас просят поделиться своим опытом на одном из обучающих мероприятий, и вы, с приятным волнением чувствуете на себе заинтересованное, сосредоточенное внимание сидящих в зале людей. И, наконец, на одном из семинаров или банкетов, на сцену выходят люди. ВАШИ ЛЮДИ. Они рассказывают о том, кем были раньше, как начинали. О том, чего добились. О том, как изменилась их жизнь. И они благодарят ВАС. На весь зал, в котором находится около тысячи человек, они говорят вам СПАСИБО! Говорят, что всех этих изменений в их жизни не было бы... если бы не ВЫ.

### **Витамин D. Количественное и качественное расширение круга общения.**

Быть может, если не самые светлые, то один из наиболее светлых моментов в нашей жизни связаны с новыми знакомствами и общением с интересными людьми. Помните? Как мы входили в новый круг общения, где с жадностью впитывали свежие мысли и идеи. Открывали для себя новую музыку и книги. «Заражались» новыми интересами. Начинали по-иному, более насыщено, проводить свободное время. У нас появлялись новые увлечения, обогащая наш жизненный опыт и окрашивая нас, как личность, в более яркие тона. Как правило, кто-то из этого нового круга становился для нас другом. Тот, с кем нас объединяли общие интересы, ценности, и взгляды на жизнь. Тот, кто понимал нас и принимал такими, как есть; от кого мы могли черпать что-то новое, одновременно с этим делясь с ним тем, что переполняет нас самих.

Потом, случайная встреча в поезде, знакомство на курсах, либо на тренировке, и снова: новый круг, обогащение нашего жизненного «багажа», новые книги, фильмы, снова новые друзья. Так, раз за разом, мы накапливаем свои потенциал навыков, интересов, и представлений о жизни, и с каждым штрихом прорисовывая свой неповторимый, индивидуальный личностный «портрет».

Новые друзья «перемешиваются» со старыми, и, таким образом создается ваш собственный, постоянный круг общения. Круг общения, в котором мы с удовольствием проводим время, помогая друг другу и обмениваясь всем тем, что мы знаем, умеем, и любим. Однако, бывает так, что проходим время, и все как-то незаметно сереет. Общаясь с друзьями, мы перестаем чувствовать такое удовольствие, которое испытывали от этого

раньше. Одни и те же шутки, повторяющиеся анекдоты, обсуждение общих знакомых. Встретились, выпили, поужинали, поговорили, разошлись. Раз за разом одно и то же. Как-то не очень интересно, а что делать? Общаться-то потребность есть...

Почему такое происходит? Да потому, что наш сложившийся социум, наш состоявшийся круг общения подобен природному водоему. Недостаток в нем свежей, проточной воды медленно и уверенно превращает его в болото. Для того, чтобы общение с нашими друзьями не теряло своей свежести, нам необходимо приносить в него новые мысли, новые идеи, новые знания и взгляды на жизнь. **НОВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ!** Совершенствуясь и видоизменяясь, человек несет все это в свой круг общения, тем самым помогая совершенствоваться и видоизменяться своим друзьям (и, в то же время, поднимая в их глазах свой собственный авторитет). Должен сказать, что иногда наш круг общения становится настолько законсервированным, что отказываемся принимать в себя что-либо новое. Что ж, тогда стоит задуматься, тогда имеет смысл быть осторожным, ведь болото имеет свойство засасывать.

Общение - великий психологический витамин! Мы, люди, нуждаемся в нем, как в воздухе! При этом, нашему организму необходим **СВЕЖИЙ** воздух, и поэтому, очень важно непрерывно расширять наш круг знакомств.

Человек, занимающийся бизнесом МЛМ, не испытывает недостатка в свежем воздухе, так как перед ним открывается возможность знакомиться и общаться с неограниченным количеством разных людей, получая доступ ко всему тому, что они знают, умеют, и чем интересуются.

Начав заниматься этим бизнесом, вы имеете возможность общаться с людьми, которые, так же, как и вы, только начали; с теми, кто уже некоторое время им занимается; и, конечно же, с теми, кто **УЖЕ** добился в нем значительных успехов. Общение с последней категорией может принести наибольшее удовольствие и пользу, ведь люди эти обычны и необычны в одно и то же время. Обычны потому, что прошли через все трудности, через которые приходится проходить человеку, не родившемуся с «серебряной ложкой во рту», человеку, не являющемуся «баловнем судьбы», либо избалованным ребенком «крутых» родителей. Необычность же их в том, что, в отличие от многих других, они решили сами формировать свою собственную судьбу. Не надеясь на президента, не ожидая милости от фортуны, не рассчитывая на «лотерею», либо на то, что кто-то их вытащит «за уши». Они решили изменить свою жизнь своими собственными руками, и разорвали цепи своего замкнутого круга. И знаете, что еще интересно? Люди, добившиеся в бизнесе МЛМ больших результатов, и вышедшие на серьезные уровни карьерной лестницы, несмотря на свои достижения и уровень дохода, как правило, остаются простыми и приятными в общении. Без «звездных заворотов», высокомерия, и прочих «пантов», свойственных представителям традиционного бизнеса, политики, и шоу-бизнеса. Они начали бизнес с нуля, добились значительных изменений в своей жизни, и всегда готовы помочь в этом другим, поделившись своим ценным, практическим опытом.



Должен сказать, что присущая бизнесу МЛМ возможность расширять свои круг общения иногда приводит к неожиданным результатам. Немалое количество людей именно в этом бизнесе решили свои личные проблемы, найдя (в процессе построения бизнеса) свою вторую половину. Самым любимым примером для меня является моя родная сестра, Татьяна, теперь уже Русанова (художник-керамист по специальности). Несмотря на свой юный возраст, она пережила много боли. Будучи одинокой, она начала заниматься этим бизнесом в двадцать один год, и к двадцати трем годам уже имела доход около шестисот долларов в месяц. Примерно в это же время она познакомилась с человеком (также, серьезно занимавшимся этим бизнесом), который стал ее любимым, надежным спутником жизни. Теперь они вместе создают свое будущее, подготавливая все условия для того, чтобы их детям не пришлось пережить трудности, которые пришлось испытать им самим. Кстати, пользуясь случаем, хочу передать ей привет, и сказать, что я ее очень люблю. Танюшка, я знаю, что ты тоже прочтешь эту книгу! Я желаю тебе, чтобы ты никогда не поддавалась обстоятельствам, пытающимся насильно засунуть нас в смирительную рубашку! Я желаю тебе всегда оставаться сильной, непреклонной личностью, продолжать совершенствоваться, ощущая, что каждый проходящий день, месяц, год, несут позитивные изменения в твоей жизни.

Того же хочу пожелать и вам, дорогие читатели! Освободитесь от панциря сомнений, комплексов, и шаблонов! Сделайте шаг навстречу свежему ветру перемен, навстречу новым возможностям и перспективам, навстречу новому общению, и жизнь вознаградит вас результатами, которых вы, быть может, и не ожидали, так как, все самое лучшее достается не самым талантливым, не самым умным, и не самым везучим, а тем, кто ХОЧЕТ и ДЕЙСТВУЕТ!

\* \* \*

Что ж, пришло время подвести итог всей этой главы, и он простой. Если им хотите вырваться из замкнутого круга, изменив и улучшив многие, очень важные аспекты вашей жизни - **ВЫХОД ЕСТЬ!** Сегодня, здесь, сейчас, в нашей стране, - **ВЫХОД ЕСТЬ!** Вы хотите открыть для себя новый мир. Мир ярких красок и интересных событий, мир, в котором вы можете жить так, как хотите вы, в котором наши дети живут полноценной жизнью, гордясь сами и беря с вас пример! Хотите увидеть в отражении зеркала другого себя? Увидеть в отражении зеркала спокойный, уверенный, ясный взгляд человека, который знает, что впереди у него **ВСЕ БУДЕТ ХОРОШО.** Приличный, стабильный доход, новое ощущение перспективы, которую никто не может у нас отобрать. Новые друзья, новые города и страны. Каждый день не часть однообразной, повторяющейся рутины, нет! Каждый новый день - это награда за предыдущий, и он же еще один шаг к еще лучшему будущему! Вы хотите этого?

Посмотрите на календарь. Какой сегодня день? Какое число, месяц?

Сегодня вы узнали о том, что **ВОЗМОЖНОСТЬ ЕСТЬ**, и теперь, то, что вы с пей сделаете, зависит только от вас **В** бизнесе МЛМ для того, чтобы

стать обладателем ежемесячного дохода в 600-800 долларов; необходимо двенадцать - восемнадцать месяцев. Год-полтора со средней, стабильной степенью занятости. Отсчет может начаться в любой момент, может начаться СЕГОДНЯ. Это уж как решите вы.

Нам же с вами осталось найти ответ на последний вопрос. Естественный, нормальный вопрос. Каждый человек задаст его себе всегда, когда он собирается заняться новым делом. Быть может, он уже неоднократно возникал в вашем сознании в процессе чтения этой книги. Этот вопрос.

### **ГЛАВА III. СМОГУ ЛИ Я?**

*«... -Да нет. я. в принципе, не против.*

*Вот только не знаю, смогу ли я?*

*Способен ли?*

*- Я думаю, Семен Семеныч,*

*каждый из нас способен на многое,*

*но не каждый знает, на что*

*он способен...»*

*(из к/ф «Бриллиантовая рука»)*

Смогу ли я? От ответа на этот немаловажный вопрос зависит то, насколько активно мы будем действовать, а от этого, в свою очередь, напрямую зависит то, какой результат, и как скоро мы получим.

Начнем по порядку.

КАК создается этот бизнес

### **ПРОСТЫЕ ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ДЕЙСТВИЯ**

Самые прекрасные, самые удивительные, самые сложные фортепианные произведения величайших композиторов в истории человечества исполняются определенным количеством нажатий на черные и белые клавиши. Конечно же, для того, чтобы стать серьезным исполнителем, необходимо регулярно отрабатывать разнообразные упражнения: гаммы, арпеджио, различные сочетания аккордов, тремоло, и так далее. Тем не менее, так или иначе, все это является результатом нажатий на черные и белые клавиши.

Бизнес МЛМ подобен музыкальному инструменту. В нем также имеются свои собственные «клавиши», - простые действия, которые необходимо предпринимать для того, чтобы достичь результата. Естественно, оттого, как часто, и по сколько раз вы будете нажимать на эти клавиши, зависит то, что вы и конечном итоге «сыграете». Вот они, эти клавиши успеха;

1. **Представление продуктов**, выпускаемых компанией, партнером которой вы являетесь. Вы демонстрируете своим знакомым каталог товаров вашей компании и у вас появляются клиенты.

2. **Показ возможностей бизнеса**. Вы рассказываете другим людям о спектре возможностей этого бизнеса- у вас появляются партнеры по бизнесу.

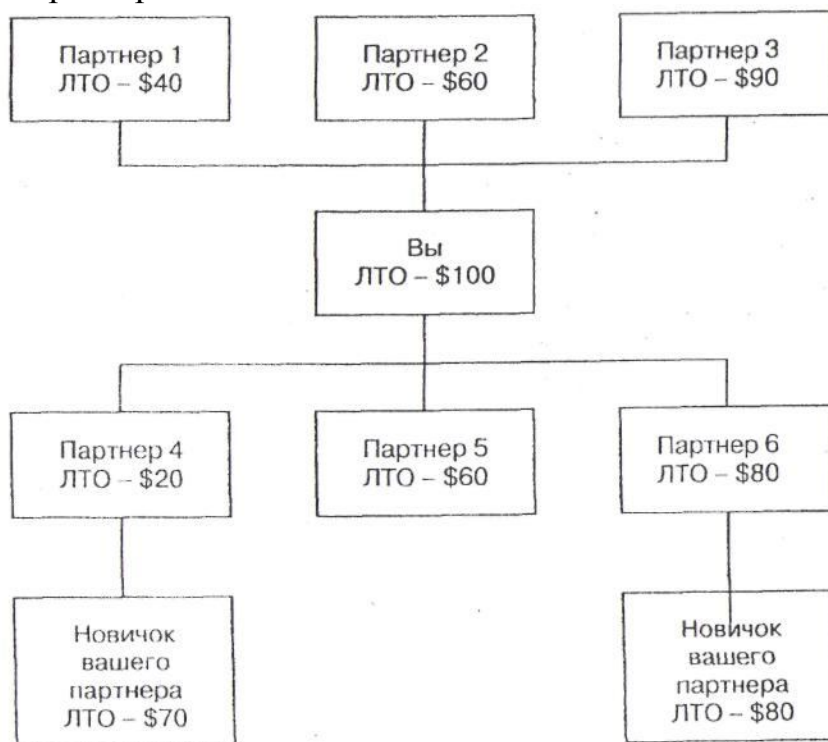
**3. Помощь появившимся партнерам.** Вы перелаете вашим партнерам свой опыт, помогаете им получить результат, вследствие чего начинает расти товарооборот и количество людей в вашей организации, и, соответственно увеличивается ваш доход.

### «ШАБЛОН» УСПЕХА

Итак, вы знакомите людей с возможностями бизнеса, демонстрируете каталог компании, помогаете своим новым партнерам, и, через некоторое время получаете вот такой результат.

У вас появилось шесть партнеров, и, двое из них привели в организацию по одному новичку. В данном случае общий товарооборот вашей организации - \$600 Ваш доход от организации - \$50+\$30 (по каталогу).

Сколько времени необходимо для того, чтобы получить подобный результат? Зависит оттого, сколько времени вы будете уделять этому бизнесу каждый день. При нормальном подходе - не больше месяца.



\*\*\* ЛТО личный товарооборот (продажа по каталогу)

Может быть, это мало для вас? Восемьдесят долларов за месяц. Мало? Правильно. Это только начало. Смотрите, что будет дальше.

Данная схема (или подобная ей) является фундаментом ВСЕГО БИЗНЕСА МЛМ. Данная схема является ШАБЛОНОМ УСПЕХА.

Итак, вы хотите развивать свой бизнес дальше? Хотите увеличивать свой доход? Что ж, на данный момент у вас есть шесть партнеров. Помогите двоим из них повторить наш результат. Помогите им создать организацию, соответствующую показанной выше схеме. Ваш доход вырастет до \$120. Помогите четверым, и ваш доход составит \$230. Шестерым - \$400.

Что происходит дальше? Как вы думаете, ваши партнеры захотят увеличивать уровень своего дохода, так же, как делаете ЭТО вы? Безусловно.

И вы будете им в этом помогать. Потому, что вам это выгодно. Потому, что стоит только вам помочь трем своим партнерам выйти на уровень дохода в \$230, и ваш собственный доход уже будет составлять от шестисот до восьмисот долларов в месяц.

И так далее. Так создается этот бизнес. Сложно ли это? Я скажу вам так, как есть: это не слишком просто, но и не очень сложно. Это - РЕАЛЬНО. Для любого человека, который ХОЧЕТ.

### **Кое-что об умении продавать**

Бывало так, что человек, которому я рассказал о возможностях бизнеса, говорил мне: «Знаете, Александр, это действительно интересная возможность, но, дело в том, что я не умею продавать».

Должен признаться, уважаемые читатели, что поначалу меня тоже несколько беспокоило это сомнение. До тех пор, пока я не увидел, что, занимаясь бизнесом МЛМ, я продолжаю делать то, что делал всегда. Как это понимать? Очень просто.

Все мы всю свою жизнь занимаемся продажами. Каждый день. Мы продаем свою внешность, время, мастерство, идеи, мнения, навыки, знания, и просто информацию. На самом деле, продажа это, когда, мы что-то кому-то даем, с тем, чтобы получить что-то желанное для себя.

Девушка, тщательно ухаживающая за своей фигурой и имиджем, делает это большей частью для того, чтобы произвести впечатление на тех, кто ее увидит. Проходящие мимо нее парни оборачиваются? Мужчины делают комплименты? О'кей! Продажа состоялась. Мужчины получили эстетическое удовольствие, девушка - энергию, необходимую для ее уверенности в себе.

Какое количество людей работают по восемь часов в день, пять раз в неделю? Что они делают? Они продают время и мастерство, ежемесячно - меняя свои профессиональные навыки и сто шестьдесят часов своего времени на двести долларов работодателя.

Какие ваши любимые книги? Музыка? Мороженое? Мясное блюдо? Откуда вы все это узнали? Кто-то когда-то продал нам идею. Зачем он это сделал? Потому, что это приятно. Приятно давать советы, рекомендации, делиться своим опытом. Вообще, приятно делать что-то хорошее другим людям. Это поднимает нас в наших собственных глазах.

Вы посмотрели в кинотеатре фильм, который произвел на вас большое впечатление. Что вы делаете сразу же после этого? Делитесь своими впечатлениями со своими друзьями и знакомыми. Кто-то из них говорит: «Да чего тратить деньги, когда можно через пару месяцев увидеть все это по телевизору!» Другой говорит: «У меня нет времени». Третий же, четвертый, и пятый - идут посмотреть на то, что вам понравилось. Что делают те из них, которым это кино также пришлось по вкусу? То же, что и вы. Рассказывают об этом своим друзьям и знакомым. Продажа идет полным ходом. Владельцы кинотеатра процветают. Благодаря вам, и таким, как вы. Что достается вам? Чувство глубокого удовлетворения.

В бизнесе МЛМ вы делаете то же самое. Вы делитесь с людьми. Вы продаете им идею того, как они могут получить удовольствие от пользования качественными продуктами. Продаете им идею того, как они могут изменить свою жизнь. С той лишь разницей, что компания, партнером которой вы являетесь, платит вам за это деньги. Деньги достаются не владельцу кинотеатра, а вам.

С чем связано в человеке отрицательное отношение к продажам? С тем, что он считает, что, для того, чтобы что-то продать - надо быть навязчивым. Однако это ошибка. Навязчивость и бестактность никогда и никому успеха не приносили. Наша задача в этом бизнесе ПОКАЗЫВАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ, ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ, И КОНСУЛЬТИРОВАТЬ. Какое решение в результате всего этого примет человек? Это его выбор.

И еще, несмотря на то, что деньги в этом бизнесе мы получаем от товарооборота, продажа товара, как таковая, занимает в нем не столь важное место, как может показаться на первый взгляд. Для того, чтобы стать обладателем крупного, и даже ОЧЕНЬ крупного дохода, большую часть усилий имеет смысл направить на приведение в бизнес новых партнеров, и на оказание поддержки тем, которые уже есть. Что же касается продажи продуктов - вполне достаточно научиться делать сто, максимум его пятьдесят долларов личного товарооборота в месяц. Двадцать пять - сорок долларов в неделю. Вот вам и все продажи.

\* \* \*

Как вы уже имели возможность увидеть, любое достижение в бизнесе МЛМ является результатом выполнения простых, повторяющихся действий. Тем не менее, для того, чтобы добиться в этом бизнесе сколько-нибудь значительных результатов, кое-чему необходимо научиться. А как же иначе? Обычно человек тратит не менее пяти лет на то, чтобы приобрести специальность, позволяющую ему зарабатывать триста, двести, а то и меньше долларов в месяц. В бизнесе МЛМ нет необходимости ждать так долго. В бизнесе МЛМ двенадцать-восемнадцать месяцев, как правило, необходимо на то, чтобы начать зарабатывать шестьсот - восемьсот долларов в месяц. Двенадцать-восемнадцать месяцев вы создаете бизнес и обучаетесь. Одновременно.

А чему здесь учиться? Поначалу необходимо получить основные знания о продукте, который производит наша компания. Научиться тому, как правильно и эффективно рассказывать о возможностях бизнеса. Как отвечать на возникающие у людей вопросы, и помогать им преодолевать их сомнения. Как качественно и эффективно помогать своим партнерам, передавая им свой уже опыт. Где взять все эти знания? Кому задавать появляющиеся вопросы? С кем посоветоваться, когда в этом возникает необходимость? Наконец, с кем поделиться сомнениями, которые так или иначе, время от времени могут возникнуть (чем бы мы не занимались)? Для достижения успеха в этом бизнесе, нам необходимо оказывать поддержку тем, кого мы приводим в этот бизнес, при этом, иногда мы сами в ней нуждаемся. Где ее взять?

**Какая поддержка есть у человека, начавшего заниматься МЛМ?**

## **ВАШИ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ**

Человек, который предложил вам заниматься этим бизнесом, является вашим информационным спонсором. Этот человек начал заниматься бизнесом МЛМ раньше вас, и, уже обладает возможностью передавать вам свой опыт, независимо оттого, на каком уровне в бизнесе он на данный момент находится. Более того, как вы уже понимаете, он чрезвычайно, заинтересован в том, чтобы у вас были РЕЗУЛЬТАТЫ. Можно сказать, что этот человек желает вам благополучия больше, чем большинство ваших знакомых. Это как раз тот самый редкий случай, когда в вашей жизни появляется тот, кто ХОЧЕТ ПОМОЧЬ, И МОЖЕТ ПОМОЧЬ. Общаясь с ним, вы имеете возможность перенимать его опыт и знания; все то, что поможет вам получить ваши собственные результаты и увеличивать ваш доход.

Тот, кто привел в бизнес вашего спонсора; тот, кто привел в бизнес того, кто привел его и так далее, вверх по цепочке, - все эти люди также являются вашими информационными спонсорами (в бизнесе МЛМ их называют вышестоящими). Среди них ОБЯЗАТЕЛЬНО есть настоящие профессионалы. Те, кто регулярно проводят занятия, тренинга, и другие обучающие мероприятия.

Для человека, начинающего заниматься бизнесом МЛМ (и не только для начинающего), эти мероприятия являются бесценным источником конкретных практических знаний ИЗ ПЕРВЫХ РУК. Подобные обучающие мероприятия проводятся, как правило, один - два раза в неделю, и я рекомендовал бы любому человеку, желающему добиться в бизнесе МЛМ хороших результатов, НЕ ПРОПУСКАТЬ НИ ОДНОГО. Также, я рекомендовал бы вам поинтересоваться, каким образом можно получить ЛИЧНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ у тех ваших спонсоров, которые УЖЕ добились многого в этом бизнесе. Не просто поинтересоваться, а сделать все возможное для того, чтобы эта консультация состоялась!

## **СЕМИНАРЫ**

**Семинары** - это масштабные мероприятия, которые приводит ваша компания, либо наиболее успешные ее лидеры. На таких мероприятиях выступают, и делятся секретами своего мастерства многие люди, которые вышли на очень значительные уровни в бизнес-плане компании.

Семинары - одни из наиболее мощных инструментов, которые человек, занимающийся бизнесом МЛМ, может использовать для ускорения своего роста в этом бизнесе.

Каждое подобное мероприятие - это своеобразная, живая «Иллюстрированная Энциклопедия Успеха», в которой сплетены воедино яркие эмоции, ценные, практические знания, и множество полезных советов. Безусловно, самым главным из того, что вы можете получить, посещая семинары, является ЭНЕРГИЯ. Когда вы видите множество людей; разных людей, у которых бизнес развивается, у которых все получается; когда вы имеете возможность познакомиться и общаться с теми, кто имеет доход сто,

двести, четыреста, шестьсот, тысячу, и более долларов в месяц; когда вы можете их чуть ли не «пощупать», - у вас начинает расти уверенность в том, что, и у вас, вне всякого сомнения, вес получится. А от этой уверенности, поверьте мне, немалое зависит.

Следующим, очень значительным элементом поддержки для успешного построения бизнеса МЛМ являются

### **КНИГИ**

Это, во-первых, книги о достижении успеха, позволяющие вам объективно оценить наши взгляды на жизнь, наши желания, цели, и возможности. Множество людей слишком много времени думают о том, чего они не могут изменить, концентрируя внимание на проблемах, и негативных моментах своего «бытия». Подобная концентрация может принести (и приносит) лишь один результат; усиление раздражения, появление злости, и ощущения собственной беспомощности. Книги же таких авторов, как Наполеон Хилл, Брайан Трейси, Энтони Роббинс, Колин Тернер, Джим Рон, и многих других великих мастеров успеха, позволяют перенести внимание на то, что мы МОЖЕМ изменить; одновременно с этим показывая путь, КАК конкретно это сделать. Наибольшей же их ценностью является то, что они рождают в вас вдохновение, ЗАЖИГАЮТ ЖЕЛАНИЕ начать что-то делать и к чему-то стремиться.

Во-вторых, книги о самом бизнесе МЛМ, написанные самими успешными мастерами-практиками этого бизнеса, как «нашими», отечественными, так и зарубежными. Эти книги помогают направить рожденное вдохновение и зажженную силу желания в практическое «русло». Углубляя ваше понимание бизнеса МЛМ, он и, одновременно с этим, пополняют наш «арсенал», снабжая всем тем, что вы можете НЕМЕДЛЕННО применить, получив лучший практический результат.

**\*\*\* Примечание.** *Прошу обратить внимание на то, что, несмотря на высокую степень полезности семинаром и книг, они ни в коей мере не могут заменить, живое общение с вашими спонсорами.*

\* \* \*

Человек, занимающийся бизнесом МЛМ, чаще всего, имеет возможность получать всю необходимую поддержку для того, чтобы развить свой бизнес; для того, чтобы увеличивать свой доход; для того, чтобы улучшать качество своей жизни.

Вернитесь на несколько страниц назад. Посмотрите еще раз на «шаблон» успеха. Что скажете? Имея нижеописанную поддержку, неужели так трудно создавать свой бизнес?! МЕТ! Но тогда, возникает справедливый вопрос: Почему НЕ ВСЕ, начиная, им заниматься, добиваются значительных результатов?

Ответ простой: потому, что НЕ ВСЕ следуют ГЛАВНОМУ закону успеха бизнеса МЛМ. Основной, базовый, стопроцентно определяющий любые достижения закон бизнеса МЛМ -

**РЕЗУЛЬТАТ ПРЯМО ПРОПОРЦИОНАЛЕН КОЛИЧЕСТВУ  
ДЕЙСТВИЙ**

Исходя из этого закона, могу сказать вам с ПОЛНОЙ уверенностью, что, в этом бизнесе не добиваются серьезных результатов только те, кто малое количество раз «нажимает на клавиши». Но ведь это поразительно, не так ли? Почему некоторые люди не делают простые вещи, которые могут кардинально изменить их жизнь, принеся им все то, о чем они мечтают? Почему используют слиток золота для того, чтобы забивать гвозди? Что ж, давайте посмотрим.

Итак,

**Почему некоторые люди, занимающиеся бизнесом МЛМ, не полностью используют реальный спектр его возможностей?**

Своим призванием в этой жизни я считаю творчество. Большею частью музыку. Несмотря на это, достаточно долгий период в моей жизни мне пришлось заниматься торговлей (надо же было как-то существовать). Помните то время (эти были девяностые годы), когда все что-то друг другу продавали? Ларьки, ларечки, лотки, столы, и десятки «микрорынков». Пунктов обмена валюты не было, и все, покупали (и продавали) доллары «на руках». При этом каждый третий (а то и второй), стоящий с табличкой «Куплю \$», был «кидала». Многие тогда пострадали, особенно люди из маленьких городов. Они откладывали в течение года деньги, чтобы приехать «в центр скупиться», приезжали с двумя, тремя, а то и пятью сотнями «зелени», а уезжали без ничего, дав возможность нескольким «братанам» круто провести вечер в ресторане. В то время мне приходилось заниматься валютными операциями довольно часто, причем, в разных городах, и, несмотря на это, меня ни разу не «кинули». Знаете, почему? Благодаря «опыту» одного моего товарища - бывшего одноклассника. Он умудрился «попасть» чуть, ли не на все виды «кидания», и, при встрече (едва ли не каждую неделю), рассказывал мне со всеми подробностями о том, как это было в очередной раз. В результате, имея хорошую память, и делая правильные выводы, я «сэкономил» довольно приличную сумму.

Точно так же, делая правильные выводы из «опыта» тех, кто занимается бизнесом МЛМ, но не добивается заметных результатов», мы можем извлечь для себя огромную пользу. Поэтому, мы с вами не только откроем причины того, что они не растут в бизнесе так, как могли бы, но и постараемся сделать выводы из их ошибок.

Всех тех, кто не полностью использует реальные возможности бизнеса МЛМ, можно условно разделить на четыре категории:

**1. Первая категория.** Люди, которых все устраивает в их жизни, пришедшие в этот бизнес просто покупать нравящуюся им продукцию. Эту категорию можно разделить на две части. Первая часть - это те, у кого НА САМОМ ДЕЛЕ все в этой жизни складывается так, как они этого хотят, и, возможности этого бизнеса им просто ин к чему. Вторую же часть составляют те, у кого «вроде как» все хорошо. На поверхности. В глубине же многим недовольны, но, относительно нормальное материальное положение ввело их в состояние такой «дремоты», когда, и не очень-то нравится то, что есть, при этом, и «шевелиться» как-то не особо



хочется. Нередко именно к этой категории относятся женщины, чьи мужья неплохо зарабатывают.

**Вывод:** *Лучше «проснуться» раньше, пока ощущение внутреннего недовольства не разрослось, приведя к депрессиям, либо конфликтам со своей второй половиной.*

**2. Вторая категория** - это люди, попавшие в этот бизнес случайно: те, кто даже не знают о том, куда они попали, и что это может им дать. Возможно, кто-то из их знакомых (из тех, кто занимается исключительно продажами по каталогу) сказал им: «Хочешь зарабатывать дополнительно двадцать-сорок-пятьдесят долларов в месяц?» Они ответили: «Хочу». Зарегистрировались в одной из МЛМ-компаний, и стали делать то же, что делает их спонсор. Никто не рассказал им о реальном спектре возможностей этого бизнеса (а если и рассказал, то вскользь), и, в результате, они остались в неведении относительно того, что в их доме, прямо перед порогом, зарыт клад.

**Вывод:** *для того, чтобы не оказаться в подобном положении, иногда имеет смысл быть немного более любознательным. Скажу конкретней; начав заниматься этим бизнесом, очень важно СРАЗУ ЖЕ познакомиться с профессионалом; с тем, кто уже вышел на серьезный уровень в карьерной лестнице компании. С тем, чтобы получить наиболее полную и точную информацию о деле, которым вы собираетесь заняться.*

**3. Третья категория.** К этой категории относятся люди, которые пришли в этот бизнес, ИЗНАЧАЛЬНО не веря в то, что у них что-то путное выйдет. Такие люди, как правило, не придают должного значения обучению, игнорируя консультации, занятия, семинары, и книги. Сделав две три робкие попытки, и не получив мгновенного результата, они просто перестают действовать. Факт того, что у них «не получается», является последним звеном в короткой, и довольно парадоксальной «цепочке»:

- Они начинают заниматься бизнесом МЛМ, твердо уверенные в том, что у них не получится;
- Поэтому они не делают то, что надо для того, чтобы у них получилось (а зачем, если нее равно ничего не получится);
- Поэтому у них ничего не получается.

**Вывод.** *Таким людям я могу порекомендовать только одно: 30 дней. Я рекомендовал бы им встретиться со спонсором, составить план действий, и, в течение ХОТЯ БЫ тридцати дней проявить активность, делая простые правильные вещи, концентрированно нажимая на клавиши успеха. Тот из них, кто это сделает ГАРАНТИРОВАННО получит результат, вследствие чего, в нем вырастет уверенность в том, что он МОЖЕТ успешно создавать этот бизнес. Тогда ВСЕ изменится. Тогда у этого человека ВСЕ НАЧНЕТ ПОЛУЧАТЬСЯ.*

**4. Четвертая категория** - это люди, которые хотели БЫ добиться многого. При этом, их жизненные обстоятельства складываются несколько неудобно, поэтому, у них постоянно нет либо времени, либо желания, либо сил на то, чтобы наняться этим бизнесом серьезно.

**Вывод:** *Опыт большинства окружающих нас людей показывает, что, ждать момента, когда обстоятельства сложатся «удобно» - дело неблагоприятное. Реально можно не дожидаться. Рано или поздно необходимо сделать первый шаг. Причем, лучше рано.*

Наши обстоятельства чем-то похожи па необъезженного мустанга. Либо мы его покорим, либо, он так и будет нас всю жизнь носить «по полям и огородам», непредсказуемо поворачивая тогда, когда ему захочется, и туда, куда ему взбредет в голову, пока, в конце концов, где-нибудь не сбросит.

Приятным фактом является то, что обстоятельства, как правило, не так страшны и трудны, какими они кажутся

**ПЕРВЫЙ ШАГ, ПЕРВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ,** и мы начинаем понимать, что несколько преувеличивали трудность нашей жизненной ситуации.

**ВТОРОЙ ШАГ, ВТОРОЙ РЕЗУЛЬТАТ,** и наши обстоятельства теряют над нами власть.

**ТРЕТИЙ ШАГ, ТРЕТИЙ РЕЗУЛЬТАТ,** - и неукротимый мустанг с бешено раздувающимися ноздрями превращается в послушную лошадку. Контроль переходит в наши руки.

\* \* \*

В качестве некоторого итога хочу отметить, что, о людях, не использующих в полном объеме возможности бизнеса МЛМ, ни в коем случае нельзя сказать, что они потерпели неудачу. В принципе, даже выражение «не получилось», по отношению к ним совершенно не подходит.

Они просто не начали (или начали, но не продолжили). Вне всякого сомнения то, что

**ЛЮБОЙ ЧЕЛОВЕК, ОТНОСЯЩИЙСЯ К ЛЮБОЙ ИЗ ЧЕТЫРЕХ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ КАТЕГОРИЙ, В ЛЮБОЙ МОМЕНТ МОЖЕТ НАЧАТЬ ДОБИВАТЬСЯ В ЭТОМ БИЗНЕСЕ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ДЛЯ ЭТОГО ЕМУ ДОСТАТОЧНО ТОЛЬКО СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ, И ЗАХОТЕТЬ!**

\* \* \*

Конечно же, опыт тех, кто занимается бизнесом МЛМ недостаточно серьезно (пока что, ведь уже завтра они могут взяться за дело, как следует), дает нам возможность сделать очень полезные выводы, благодаря которым мы сможем намного быстрее получать в этом бизнесе желаемые результаты, не наступая при этом на никому ненужные грабли. При этом ЕЩЕ большей ценностью является опыт тех людей, которые СМОГЛИ добиться в этом бизнесе многого, ведь именно на них нам имеет смысл «равняться». И сейчас, я с удовольствием познакомлю вас с некоторыми моими партнерами по бизнесу. С некоторыми из тех, кто вышел на уровень дохода в шестьсот, восемьсот, тысячу, и более долларов в месяц.

О тех, у кого получается

**Татьяна Р.** Это моя родная сестра, и с ее историей вы уже знакомы. Мне же остается добавить только одно: буквально неделю назад (а сегодня теплый августовский вечер 2005-го года), она и ее муж, Андрей, заключили договор о приобретении просторной квартиры в новом доме (в Одессе) с

видом на море.

**Виталий М.** История этого человека известна мне очень хорошо. Потому, что он является моим другом с самого детства. История непростая. 1976-го года рождения. Окончив школу, он поступил в Одесский строительный институт, но отучился в нем всего лишь год. Потому, что ему приходилось содержать четырех человек: отца, мать, бабушку, и младшего брата, и, в таких условиях было не до учебы. Оставив институт, он устроился в «ларек» продавать всякую всячину. Как сейчас помню, как он в 1994-ом году всю новогоднюю ночь провел в «своем» ларьке вместо того, чтобы получать удовольствие от лучшего праздника в году. Ради того, чтобы у его близких была возможность отпраздновать, как следует, рождество. После ларька он в течение приличного периода времени продавал турецкие сладости, зарабатывая только на то, чтобы прокормить и одеть «всех своих». Когда я показал ему возможности бизнеса МЛМ, он думал ТРИ ДНЯ. Через три дня он одолжил под залог своего телевизора деньги на то, чтобы его семья «продержалась» пару месяцев, оставил свою работу, и взялся за бизнес. Прошло два месяца и одна неделя упорного труда, и его доход в бизнесе МЛМ составил четыреста долларов. На сегодняшний день, он является одним из ведущих лидеров Южного региона в своей МЛМ-компании.

Когда вчера я позвонил ему, и спросил: «Виталик, все-таки, что тебе помогло добиться таких классных результатов в бизнесе?», он сказал мне: «Мечта, настойчивость, и помощь спонсоров».

**Галина Л.** Галина - моя тетья, родная сестра моей мамы. Ее жизнь, также, была очень непростая. Родилась она в 1959-ом году. Получила среднее образование. Работала в сфере торговли. Когда это перестало приносить материальную отдачу - начала печь пирожки, и продавать их на местном рынке маленького районного центра в Херсонской области. Кроме того, она и ее муж Василий выращивали картошку, и летом, в сезон, развозили ее по рынкам Украины. На этих рынках они стояли с утра до вечера под палящим солнцем, а ночевали в машине, зачастую отдавая эту картошку по «бросовой» цене, - лишь бы как-то вернуть вложенные деньги. В конце концов, все это рабство ей настолько надоело, что, она приехала ко мне в Одессу, и сказала: «Саша, я так больше не могу! Я хочу все изменить!»

Прошло два года, и Галина с Василием вышли на серьезный менеджерский уровень (с соответствующим доходом), и, если сегодня кто-нибудь спросит их, не хотят ли они вернуться к картошке с пирожками - это человек может пострадать. Физически.

**Алла О.** Родилась в 1971 году. Получила среднее образование. Будучи человеком подвижным и любознательным, закончила множество всевозможных курсов. Работала инженером лаборатории в Высшем Военном Училище. После этого - секретарем-референтом. Потом появился ребенок. Материальное положение было «сносное». При этом не хватало активной деятельности и собственной финансовой независимости. Занимаясь воспитанием ребенка, она, в то же время начала заниматься бизнесом МЛМ,

и уже через семь месяцев ее доход составлял около шестисот долларов. На мой вопрос, почему у нее «получилось», она сказала: «Мне очень хотелось. Очень. И я делала все возможное». Я спросил: «А как же ребенок? Трудно же, наверное, было, с ребенком «на руках?» На это Алла ответила: «Если человек по-настоящему хочет - он всегда найдет возможность!»

**Лариса И.** 1973-го года рождения. Окончила Одесский Государственный Университет. Работала преподавателем, химии и биологии в общеобразовательной школе, И, одновременно с; этим, растила ребенка. Материальное положение было, в общем, стабильное, хорошее, хотя собственная зарплата была маленькой (все мы знаем, сколько получают преподаватели). В бизнес МЛМ пришла для того, чтобы приобретать продукцию компании со скидкой. Целый год Лариса «находилась» в бизнесе, совершенно не придавая значения его возможностям, пока однажды не увидела распечатку доходов своего спонсора. В этот момент в ней что-то проснулось. Она захотела ТОЖЕ добиться в этом бизнесе серьезных результатов. На мой вопрос, что же ее все-таки подтолкнуло к принятию подобного решения, она ответила: «Я захотела доказать мужу, что тоже могу чего-то добиться. Доказать, что могу быть независимой, и зарабатывать, возможно, даже больше, чем он».

**Сергей С.** 1953-го года рождения. Образование - высшее экономическое. Поначалу работал старшим научным сотрудником, затем, директором магазина «Электротовары». Именно тогда он начал заниматься бизнесом МЛМ. Начал заниматься потому, что хотел большего. Потому, что ему надоела нехватка времени, недостаток денег, и отсутствие перспектив. Сергей создавал бизнес па моих глазах, и я не мог не восхищаться его настойчивостью. Работая директором магазина, он использовал буквально каждую свободную минуту (а таковых было не так уж и много) для того, чтобы развивать дело, которое он выбрал для себя главным инструментом создания своего будущего. Прошло немного времени, и он бросил свою основную работу, целиком и полностью сконцентрирован свое внимание на бизнесе. По его мнению - секрет его успеха в умении правильно использовать помощь спонсоров, а также, знание и энергию, которые дают семинары, тренинги, книги, и аудио-видео материалы.

**Светлана В.** Родилась в 1957 году. Окончила Одесский Электротехнический институт связи. Двадцать лет проработала инженером-конструктором на предприятии военной промышленности (отдел главного конструктора). Добиться в бизнесе МЛМ серьезных результатов помогла ответственность за детей. Необходимость их учить, кормить, и одевать. Придя в этот бизнес, Светлана поставила перед собой конкретную цель: заработать деньги на то, чтобы ее дети получили образование, и она своего добилась. На сегодняшний день ее сын работает вторым помощником капитана (получив соответствующее образование), а дочь учится на пятом курсе Института Внутренних Дел.

**Ольга Е.** Родилась в 1948 году. Среднее образование. Специальность - бытовик. С двадцати семи лет работала заведующей прокатного пункта.

Потом организацию закрыли. Все, что у Ольги осталось - это желание быть финансово независимой. Возможность осуществить это желание она увидела в бизнесе МЛМ, и не ошиблась. Приложив необходимые усилия, она вышла на весьма значительный уровень, и, насколько я знаю - останавливаться на этом не собирается.

**Алла С.** 1956-го года рождения. Образование - среднее. В течение девятнадцати лет проработала на заводе слесарем-сборщиком и намотчицей. Затем, в течение восьми лет была преподавателем аэробики и танцев. Мать ЧЕТВЕРЫХ детей. По ее словам, добиться результата в этом бизнесе ей помогла внутренняя уверенность, что она СМОЖЕТ, и желание доказать семье, что она способна на многое.

**Анжела и Олег Т.** Анжела - 1975-го года рождения, Олег - 1978-го. Получив высшее медицинское образование, они с двухлетним ребенком жили в общежитии, на зарплату «начинающего» доктора - \$30 в месяц. Анжела и Олег мечтали об ощущении уверенности в завтрашнем дне, о своем собственном жилье и стабильном доходе. Именно сила этой мечты помогла им построить крепкую организацию в бизнесе МЛМ. Их желания осуществились, но это еще не все. Увидев на своем собственном опыте, насколько перспективен этот бизнес, Олег решил построить еще одну. Зарегистрировавшись в компьютерной сети компании «под» свою жену (Анжела стала его спонсором), Олег в течение достаточно короткого промежутка времени вышел на уровень Старшего Менеджера, и их семейный бюджет удвоился. Сегодня, они ставят перед собой новые цели, и бизнес их продолжает успешно развиваться. «Секретом» же своего успеха они считают УПОРСТВО.

**Елена Я.** Родилась в 1958-ом году. Получила высшее образование по специальности инженер-программист. Бизнесом МЛМ занялась потому, что ее зарплата на «основном» месте работы (\$40 к месяц) ее не устраивала. Потому, что хотела добиться в этой жизни чего-то большего. Потому, что мечтала увидеть еще какие-нибудь места на этой планете, кроме родной Одессы. На этот момент, благодаря ее помощи, четверо ее партнеров имеют доход от шестисот долларов и выше. И еще. Через две недели она отправляется на Международную конференцию, которая будет проходить в Италии. На берегу Адриатического моря. В ста восьмидесяти километрах от Венеции.

**Галина Г.** 1959-го года рождения. Двое детей. Так же, как и Елена, работала инженером-программистом. До тех пор, пока ее не «сократили». В тот момент финансовое положение и их семье было ОЧЕНЬ трудным. Ее успех в бизнесе МЛМ - результат настойчивости, целеустремленности, и позитивного подхода - несмотря на проблемы и трудные обстоятельства.

**Елена З.** 1969-го года рождения. Образование - высшее. Преподаватель. В последнее время (перед тем, как начала заниматься бизнесом МЛМ) работала на трех работах. Тем не менее, в бизнес МЛМ Елена пришла только для того, чтобы приобретать продукцию со скидкой, и на реальные возможности этого бизнеса обратила внимание только тогда, когда

финансовое положение в ее семье стало ЕЩЕ сложнее. Стоило же ей заняться бизнесом серьезно, как, почти сразу «пошел» результат. По мере того, как рос ее доход, Елена постепенно оставила все «свои работы». Что являлось ее главной движущей силой? ЖЕЛАНИЕ! Желание вырваться из замкнутого круга и выйти на нормальный, человеческий уровень жизни,

**Ольга Т.** Родилась в 1948-ом году. Получила высшее образование. Долгое время работала начальником участка на одесском заводе «Нептун». Когда Ольга начала заниматься бизнесом МЛМ, одним из главных ее желаний было добиться личной и финансовой независимости, несмотря на свой возраст. Поначалу были сомнения, но, с результатами, они переросли в веру в себя и в дело, которым она занимается. И, я хочу сказать вам еще кое-что. Эта женщина добилась в бизнесе многого. А знаете, каким инструментом она пользовалась, создавая бизнес? Ни за что не догадаетесь. СЛУХОВЫМ АППАРАТОМ. Потому, что она почти полностью лишена слуха.

**Наталья Я.** 1969-го года рождения. По специальности бухгалтер-экономист. Двое детей. Добилась серьезных результатов в бизнесе, несмотря на непонимание со стороны своих друзей и знакомых. Помогло же ей и это желание себя проявить, стремление к достижениям, и, конечно же, вера в себя и в своих партнеров.

**Татьяна И.** Эту женщину я знаю буквально с первых дней своего занятия этим бизнесом. Родившись в 1949-ом году, и окончив Николаевское музыкальное училище, она в течение тридцати двух лет проработала аккомпаниатором. Маленькая, обаятельная, подвижная, и очень амбициозная, она СРАЗУ взялась за этот бизнес всерьез. Прошло шесть месяцев, и ее ежемесячный доход составлял более шестисот долларов. Сегодня, она проводит занятия и выступает на семинарах. Она купила квартиру своей дочке, и помогла ей создать ее собственный, успешный бизнес (Алена, дочь Татьяны, буквально в следующем месяце должна открыть новую, серьезную квалификацию в бизнесе). Сегодня Татьяна уважаемый человек. У меня же вчера вечером «пробежали мурашки» по коже. Вчера вечером я спросил ее: Татьяна, что же, все-таки, было вашей основной мотивацией, когда вы начинали этот бизнес?» Знаете, что она мне ответила? Она сказала только два слова: «Хотела есть».

\* \* \*

На сегодняшний день все люди, чьи истории я описал, являются обладателями серьезного, стабильного дохода. Некоторые из них успели побывать в разных странах на Международных конференциях МЛМ - компании, партнером которой они являются. И знаете, что интересно? В момент, когда я начинал заниматься этим бизнесом, я знал только троих из них. С остальными я познакомился уже в процессе создания бизнеса. Кстати, интересный вопрос: а что, если вам предложил заниматься этим бизнесом (или дал прочитать данную книгу) человек, которого вы не знаете? Иногда люди относятся подозрительно к предложениям, сделанным им незнакомым человеком, опасаясь того, что их могут обмануть, либо использовать в

собственных, корыстных целях. Что ж, должен сказать нам с полной уверенностью: в бизнесе МЛМ, практически, невозможно обмануть. Этот бизнес устроен таким образом, что, в нем **ВЫГОДНО ТОЛЬКО ПОМОГАТЬ**. Вам предложил заняться этим бизнесом человек, которого вы не знаете? Здорово! Возможно, у вас появится новый друг. В любом случае, независимо от того, КТО показал вам возможности этого бизнеса, вы можете через этого человека познакомиться с успешными людьми (вышестоящими спонсорами); можете посещать проводимые ими занятия и тренинга, посещать семинары, и в конечном итоге, вы можете реализовать для себя все то, о чем я рассказал в этой книге.

Однако вернемся к описанным мною историям успешных людей. Что самое главное можно из них вынести? В целом, они являются иллюстрированным примером одного из наиболее замечательных свойств бизнеса МЛМ. Это свойство заключается в том, что, бизнес МЛМ фактически лишен каких бы то ни было ограничений.

## **В ЭТОМ БИЗНЕСЕ МОЖНО ДОБИТЬСЯ УСПЕХА**

**Независимо от возраста.** То, что необходимо делать в этом бизнесе для получения значительных результатов, - доступно любому нормальному, дееспособному человеку.

Я знаю одного парня, студента, который, начав заниматься этим бизнесом в 18 лет, к 23-ем уже был обладателем дохода размером в 3000 долларов. С другой стороны, я хорошо знаком с женщиной и испытываю по отношению к ней чувство глубокого уважения, которая имеет приблизительно такой же доход в возрасте... около 70-ти лет.

Но ведь это же здорово

Если вы студент, то, ко времени окончания ВУЗа вы можете создать себе такую БАЗУ, что сможете заняться в своей жизни действительно тем, чем вы хотите!

Если же вы пенсионер - что вы скажете насчет пенсии, размером с 600, 800, либо 1000 долларов? Сколько хорошего вы сможете сделать для своих родных? Для внуков? В конце концов, для САМОГО СЕБЯ!

Конечно же, я понимаю то, что, в пенсионном возрасте, из-за ощущения зависимости, многие люди теряют веру в собственные силы и способности. Однако уверяю вас, в бизнесе МЛМ эту веру **МОЖНО** восстановить. Потому, что этому бизнесу все возрасты подвластны.

**Независимо от образования.** Знания, необходимые для построения этого бизнеса - не специальные. Они - жизненны. Любой человек, независимо от полученного им образования, **МОЖЕТ** приобрести эти знания. **ПОСТЕПЕННО. ПОШАГОВО. В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА.**

**Независимо от пола.** Как я уже говорил, каждый человек делает этот бизнес по-своему. Женщины более тепло, более мягко, более обтекаемо. Для женщин этот бизнес - это общение. Это любимая продукция, это беседы за чаем.

У мужчин все несколько иначе. Для мужчин бизнес МЛМ - это карьера,

рост, победы; это деловой, «конкретный» подход. Вообще, мы, мужчины (в основном) - прирожденные менеджеры. Нам только дай возможность поуправлять и поруководить.

В итоге, несмотря на то, что мужчины и женщины делают этот бизнес несколькими разными способами - они имеют абсолютно равные шансы на успех.

**\*\*\* Примечание.** *Должен сказать, что нередко основным продуктом, выпускаемым МЛМ - компаниями, является косметика и парфюмерия. В этом случае, мне иногда приходилось сталкиваться с тем, что мужчины начинают комплексовать. Мол, как так? Я, весь такой серьезный и мужественный, буду заниматься кремчиками, помадками, и одеколончиками? Специально для мужчин, должен отметить, что такой подход это ОШИБКА. Разве Макдональд торговал пирожками? Разве Эндрю Карнеги, стальной магнат, один из самых богатых людей начала 20-го века, занимался железяками? Разве Тамилла Полежаева, имеющая ежемесячно пятизначный доход, получает эти деньги за то, что продает шампуни и гели для душа? Необходимо понимать, что продукция, в бизнесе МЛМ - это не более, чем ИНСТРУМЕНТ для создания бизнеса. Главная ее задача быть потребляемой и качественной, и, МЛМ-компании, выбирающие в качестве основного продукта косметику - делают это потому, что, по степени потребляемости она стоит на втором месте, после продуктов питания.*

**Независимо от места проживания.** Любая серьезная МЛМ - компания имеет единую компьютерную сеть и множество представительств в разных городах СНГ (а нередко и во многих странах дальнего зарубежья), что позволяет создавать этот бизнес независимо от места проживания. Живете ли вы в многомиллионном мегаполисе, или в небольшом районном центре - НЕВАЖНО. В любом случае, ваш результат в этом бизнесе зависит только от силы вашего желания и вашей же активности.

#### **Независимо от обстоятельств.**

*«...Пока мы живы, ветры обстоятельств дуют на нас нескончаемым потоком, который затрагивает жизнь каждого из нас. Мы все испытали на себе, дуновение ветров разочарований, отчаяния и сердечной боли. Почему же тогда все мы, каждый на своем собственном корабле жизни, начав свой путь из одного и того же пункта и стремясь в один и тот же конечный порт назначения, оказываемся в таких разных местах в конце пути? Разве все мы не плывем по одному и тому же морю? Разве всех нас не обдувают одни и те же ветры обстоятельств и разве всех нас не бьют бурные шторма неудач?»*

*То, что гонит нас к различным предназначениям, - это способ, который мы выбираем, чтобы поставить свой парус. Именно способ мышления, т. е. то, как каждый из нас думает, и определяет основное различие « том, куда каждый, из нас прибудет в конце пути. Основное отличие состоит не в разных обстоятельствах, основное различие определяется установкой паруса.*



*Одни и те же обстоятельства бывают у всех нас. Все мы испытываем разочарования и сомнения. У всех нас бывают срывы и минуты, когда, несмотря на все самые лучшие планы и максимальные усилия, все просто рушится на глазах. Сложные обстоятельства - это не 41,10-то, специально припасенное только для бедных, необразованных или нуждающихся. У богатых и у бедных дети попадают в беду. У богатых и у бедных бывают семейные неприятности. Богатые и бедные встречаются проблемы, которые могут привести к финансовому или личному краху. В конечном итоге, качество нашей жизни определяется не тем, что случается, а тем, что мы выбираем делать в том случае, когда, с большим усилием поставив парус, мы вдруг обнаруживаем, после всех усилий, что ветер изменил направление. Если ветер изменился, мы должны измениться. Мы должны снова подняться на ноги и переставить парус таким образом, чтобы снова вести корабль в направлении нашей цели...»*

Джим Рон

В сущности, что такое замкнутый круг? Это и есть та самая ситуация, когда обстоятельства заставляют нас «плясать под свою дудку». У любого человека в любой момент времени ЕСТЬ способ разорвать цепи и вырваться из своего замкнутого круга. Как правило, есть даже не один способ. Однако нередко эти способы столь непросты, что, многие люди предпочитают оставить все как есть. Представленный же мною бизнес МЛМ является одной из наилучших возможностей победить обстоятельства и создать для себя такую жизнь, какую мы хотим. Бизнес МЛМ позволяет выйти из замкнутого круга мягко и постепенно. Потому, что он на удивление гибок.

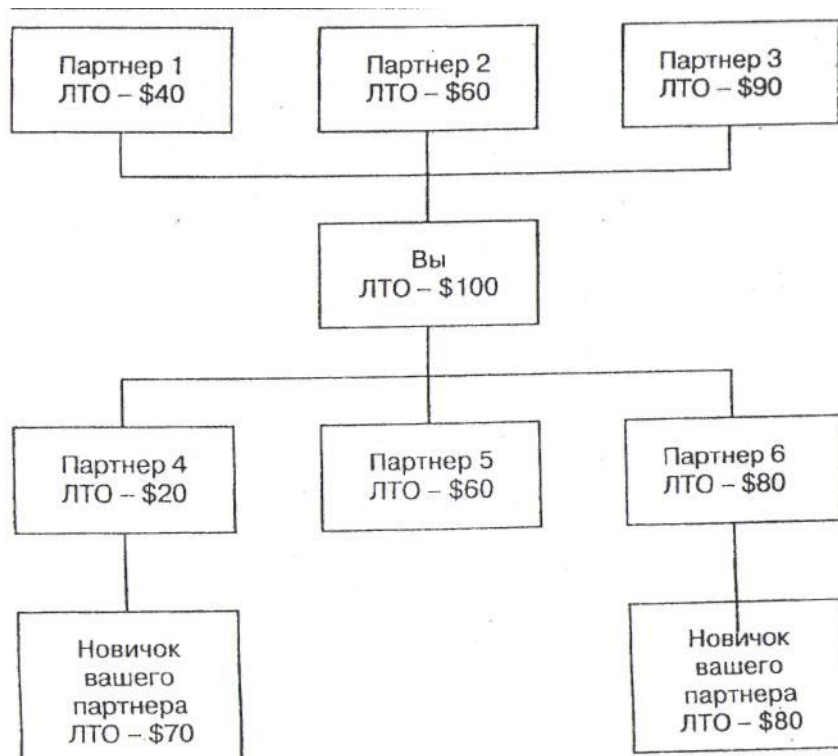
**Вы можете успешно создавать этот бизнес ПРИ ЛЮБЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ.**

Если у вас недостаточно свободного времени - используйте то, которое ЕСТЬ.

Если ваше внимание на данный момент приковано к решению долгосрочной проблеме, которую, вы **ВЫНУЖДЕННЫ** решать - используйте этот бизнес для переключения своего внимания, и он принесет вам **ДВЕ** пользы: поможет нам освободиться от груза негативной «зацикленности», и, одновременно с этим, откроет вам двери к другому, более качественному уровню жизни.

Если вы сильно устаете - начните действовать вопреки этому, и тогда, ощущение движения и предвкушение желанных изменений в вашей жизни наполнят вас энергией и силой.

Посмотрите - еще раз па «шаблон успеха (напоминаю о том, что ЛТО - это личный товарооборот):



Сделайте ЭТО! Помогайте делать ЭТО другим людям! И ваша жизнь начнет меняться. Двенадцать-восемнадцать месяцев - и вы можете стать обладателем приличного, стабильного дохода. Хотите быстрее? Нет проблем! Действуйте более концентрировано.

Сможете ли вы? Да! Если будете делать те простые, правильные вещи, которые НУЖНО для этого делать. Сможете! Потому, что это не так уж трудно.

Потому, что вы способны на большее, чем сами о себе думаете. Наконец, вы сможете потому, что другие - СМОГЛИ!

\* \* \*

Что ж, думаю, я сказал вам все то, что хотел, и книга приближается к заключению. Не исключено, что у кого-то, после ее прочтения возникнет желание покритиковать. Это нормально. Есть среди нас с вами люди, стремящиеся самоутвердиться и проявить показательную компетентность (порой даже в том, в чем они новее некомпетентны) за счет «умных разговоров». Нередко они это делают для того, чтобы успокоить спрятанное (глубоко внутри) неудовлетворение самим собой, и своей собственной жизнью; сделать вид, что у и их все хорошо. Пусть поумничают. Я же написал эту книгу для ВАС. Для тех, кто ХОЧЕТ что-то изменить. Для тех, кто НЕ ПОЛОЖИЛ крест на свою жизнь, согласившись доживать ее, как придется. И, возможно у ВАС, возникнет вполне понятный мною вопрос. Возможно, вы скажете: «Неужели Я, просто прочтя эту книгу, каких-то там 60 страниц, могу взять, и изменить свою жизнь? Неужели вот так вот, сейчас, я могу встать, и пойти навстречу тем переменам, о которых всегда мечтал?»

Я отвечу ВАМ по-одесски, ведь я - одессит. Отвечу вопросом на вопрос: А ПОЧЕМУ БЫ И НЕТ?

Солнце, море, и ясное небо. Свобода и уверенность в себе. Радостный

блеск в глазах наших детей. Материальная независимость и яркий, интересный стиль жизни. Возможность помочь другим людям и увидеть мир. Разве это не то, в чем все мы нуждаемся? Разве это не то, что может превратить нашу жизнь в праздник? Неужели все это должно принадлежать кому-то другому, а не нам?

**ВЫ ЭТОГО ХОТИТЕ?**

**ВОЗЬМИТЕ!!! ИМЕЕТЕ ПРАВО!!!**

Мне же осталось одно. Пожелать вам всего того, чего я желаю себе и своим близким.

**УСПЕХА, РАДОСТИ, И ПРОЦВЕТАНИЯ!**

Пусть благополучие придет в ваш дом, и пусть это будет ВАШЕЙ заслугой!

**БУДЬТЕ СЧАСТЛИВЫ!**

**ВЫ - МОЖЕТЕ!**

## **Содержание**

ГЛАВА I. Хотим ли мы что-то изменить? .....	2
ГЛАВА II. ЕСТЬ ЛИ У НАС ВОЗМОЖНОСТЬ? .....	8
«ВИТАМИННЫЙ КОМПЛЕКС» БИЗНЕСА МЛМ .....	28
ГЛАВА III. СМОГУ ЛИ Я? .....	34