

Саидмурод Давлатов

Деньги в сетевом маркетинге

СЕРИЯ КНИГ
«ФИЛОСОФИЯ МУРАВЬЯ»



СОДЕРЖИТ

НЕЦЕНЗУРНУЮ

БРАНЬ

18+

Саидмурод Раджабович Давлатов

Деньги в сетевом маркетинге

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=30487086

SelfPub; 2018

Аннотация

Эта книга основана на опыте работы автора с разными сетевыми компаниями на протяжении более чем 10-ти лет. Она рассказывает о главных принципах их деятельности, подсказывает, как избежать типичных ошибок, и раскрывает множество секретов достижения успеха в сетевом маркетинге. Начинающим свою карьеру в этом бизнесе она поможет развеять расхожие представления об МЛМ, а более опытные сетевики узнают, почему одни добиваются высокого результата в этой сфере, а другие остаются на одном уровне долгие годы. Содержит нецензурную брань.

Содержание

От автора	4
Введение	11
Ваша работа с книгой	23
Эпоха сетевого маркетинга	34
Конец ознакомительного фрагмента.	36

От автора

Уважаемые читатели!

Книга, которую вы держите в руках, была написана с надеждой помочь как можно большему количеству людей, занимающихся сетевым маркетингом. Поскольку в данный момент происходят кардинальные перемены – меняется рынок, меняются люди, меняются времена, большинство людей, примерно 70 %, не успевают адаптироваться к новым реальностям, поэтому жизнь начинает на них давить материально и морально.

В материальном плане это происходит через повышение цен, из-за чего уровень жизни падает, а старость для людей среднего возраста неумолимо приближается. Выходит, что образование, которое человек имеет, не обеспечивает ему тот образ жизни, о котором он мечтает. А ведь раньше диплом гарантировал человеку рабочее место. И он мог спокойно работать и повышать свое благосостояние.

А сейчас жизнь превращается в своего рода чемпионат, спортивное состязание. В наше время человек, получивший образование, не имеет гарантий на обеспеченную жизнь. Все как в спорте, если на чемпионате вы завоевали титул чемпиона, вам надо каждый год снова и снова его подтверждать.

Жизнь от нас требует, чтобы мы были лидерами, чтобы каждый год мы поднимались вверх, превосходили самих се-

бя. Чтобы сегодня мы делали больше, чем вчера, не стояли на одном месте.

Эта книга написана с целью дать людям возможность ускорить процесс саморазвития, особенно тем, кто занимается сетевым маркетингом. Я отношусь к сетевому маркетингу с большим уважением. Ведь это особенный бизнес, который дает шанс с минимальными инвестициями и минимальным риском реализовать свою мечту, добиться своих целей.

Я верю, что эта книга попадет в руки тех людей, кто ищет новые возможности, кто ищет шанс изменить свою жизнь в лучшую сторону. Наверное, уже не надо никого убеждать в том, что совершенствоваться необходимо, потому что сама жизнь направляет нас по этому пути.

Я замечаю, что в последнее время отношение к сетевому маркетингу меняется в лучшую сторону. Раньше люди не доверяли ему, но сейчас начинают понимать, что это такой же бизнес, просто ему надо учиться. Многие люди отрицали сетевой маркетинг только потому, что не понимали его.

В этой книге вы найдете ответ на вопрос – почему не все люди могут зарабатывать в сетевом бизнесе, в чем заключается главная причина? Вы поймете, почему некоторые люди уходят из этого бизнеса, найдете ответ на вопрос, что надо делать, чтобы вы были здесь в выигрыше. И чего нельзя делать, чтобы не оказаться в проигрыше. Вы поймете, как преодолевать все барьеры, которые есть в сетевом маркетинге.

Применяя на практике эти знания, вы сможете создать сильную команду, станете легендой сетевого маркетинга. Вы станете лидером, у которого будут брать автограф, мечтая работать вместе с ним.

С каждым годом жизнь меняется в лучшую сторону, и вам надо быть еще сильнее, чтобы с вами захотели работать достойные люди. Слабых людей необходимо мотивировать, а сильных людей мотивировать не надо, их надо вдохновлять. Они уже приняли решение стать успешными.

Изучайте все принципы, которое есть в этой книге. Станьте сильным лидером, оставьте свой след в истории сетевого маркетинга. Особенно тщательно изучайте главы, в которых говорится о мышлении человека, о том, почему не все люди понимают сетевой бизнес. Хорошо усвойте главу о работе с возражениями, а также главу о формировании команды. В них очень много ценных советов, которые помогут вам.

Не надо ждать лучших времен. Не надо ждать, когда положение дел улучшится, не надо обманывать себя ложными надеждами, что, якобы, когда-нибудь все будет лучше. Чтобы у вас все было хорошо, вам надо делать свое дело хорошо. Когда вы совершаете правильные поступки, получаете высокий результат. А чтобы добиться успеха в этом бизнесе, необходимо получить профессиональные знания.

Сейчас наступает время, когда нельзя заниматься сетевым маркетингом так, как получится, и просто плыть по течению, ожидая удобного случая, чтобы пригласить кого-то, благо-

приятного момента, чтобы добиться результата. Эти времена уже прошли. Занимайтесь им профессионально. Не ждите благоприятных времен, не ждите с моря погоды. Сформируйте свою команду, тогда сами будете создавать погоду. И вы увидите, как это работает.

От чистого сердца желаю вам успехов, очень ценю вашу работу. Сетевой маркетинг приносит в нашу жизнь позитивные изменения, снимает социальную напряженность. Вы сможете помочь многим, кто остался без работы, воспитать в себе дух предпринимателя.

Помогайте как можно большему количеству людей заниматься этим бизнесом на профессиональном уровне. Внимательно изучайте эту книгу, и вы сможете добиться высоких результатов.

*Ваш покорный слуга,
Саидмурод Давлатов.*

Притча про мастера

Однажды ученик спросил у Мастера:

– Долго ли ждать перемен к лучшему?

– Если ждать, то долго! – ответил Мастер.

Отзывы сетевиков

Рзабек Утебаев, дистрибьютор 8* с почётным зва-

**нием «Золотой лев» с 2* и ПЧП компании «Тянши»,
Казахстан, г. Астана.**

О сетевом маркетинге разными авторами написаны тысячи книг и проводятся сотни тренингов и семинаров. Поэтому очень сложно определиться с выбором, к тому же не всегда все является эффективным.

Книги и тренинги Саидмурода Раджабовича помогут вам сэкономить годы жизни. Профессиональный сетевик сразу оценит четкую систематизацию знаний.

Я являюсь сетевиком с 18-летним стажем и регулярно слушаю аудиозаписи семинаров Саидмурода Раджабовича на темы страхов и возражений, движущей и сдерживающей силы, плюсов и минусов сетевого маркетинга, и даже использую некоторые выдержки в своих выступлениях.

В моей практике было много случаев, когда посещение новичком даже одного семинара С. Давлатова помогало ему определиться с выбором в пользу сетевого бизнеса и начать активные действия. Выражаю автору огромную благодарность за неоценимый вклад в развитие Сетевой индустрии!

**Комеш Гульжан, г. Талды – Курган, бриллиантовый
руководитель компании «Dari Life».**

Занимаюсь этим бизнесом 6 лет. До того, как я встретила Наставника, мой доход составлял миллион тенге в год. Команда у меня была маленькая, нестабильная. Было всего 2-3

лидера, товарооборот моей команды составлял 10 тысяч долларов в месяц.

После обучения я достигла следующих результатов. Товарооборот моей команды вырос до 450 тысяч долларов в месяц. Сейчас у меня в команде 30 активных лидеров. В 2015 году мой доход составил пять миллионов тенге. В 2016 году мой доход вырос до 20 миллионов тенге. В этом же году я получила от компании в подарок автомашину и купила себе квартиру. А своего статуса – бриллиантовый руководитель, я добилась за тринадцать месяцев.

Маткаримова Махабат, г. Москва, компания «Oriflame», золотой директор.

Выражаю благодарность Саидмуроду Давлатову, я три раза посетила тренинг «Эффективные методы построение бизнеса в сетевом маркетинге». В результате за один год структура у меня возросла в 30 раз, а мой доход увеличился в 10 раз. Советую всем посещать тренинги Саидмурода Давлатова по сетевому бизнесу.

Тусибекова Шолпан, региональный директор, компания «Zepter International», г. Актау.

Я три раза посетила мастер-класс Саидмурода Давлатова. Мои результаты: оборот увеличился, бизнес стал процветать и самое главное – я закрыла кредиты на общую сумму 500 тысяч долларов. Это реальный результат, который может

вдохновить многих. Кто хочет избавиться от долгов, расширить свой бизнес, увеличить оборот, именно для вас разработан этот мастер-класс.

В процессе обучения происходит трансформация умов, люди переходят на новый уровень сознания, начинают понимать свои ошибки, определяют, куда дальше идти, формируют цели и задачи. Для лидера это дорогого стоит.

Введение

Нет более быстрого пути к овладению знаниями, чем искренняя любовь к мудрому учителю. Чему бы ты ни учился, ты учишься для себя.

Петроний

Я уверен, что каждый читатель берет эту книгу с надеждой, что сможет приобрести какие-то новые навыки, узнает что-то полезное, что поможет развивать свой собственный бизнес. Но учтите, что вы сможете очень хорошо усвоить эти уроки только в одном случае – если сможете создать у себя хорошее настроение. Поэтому прежде, чем начать читать книгу, настройтесь на позитивное восприятие, чтобы вы могли хорошо усвоить знания, изложенные в ней.

Неважно как – искусственно, внушением или созданием настроения, но хорошее настроение должно быть на первом месте для занимающихся сетевым маркетингом. Обратите внимание на такое обстоятельство: многие люди занимаются сетевым маркетингом уже долгие годы, но одни имеют хороший доход, а другие, вообще не умеют зарабатывать. Они тратят годы, получая мизер, и только мечтают, что смогут когда-нибудь выйти на высокий уровень. Они хотят этого, но как бы ни старались, ничего у них не выходит.

Мечтать и просто говорить – я хочу добиться хороших ре-

зультатов – маловато, в том случае, если не хватает навыков. Причем эти навыки должны еще совпадать с характером. Все три момента очень важны. Первое – это то, о чем мы мечтаем, второе – правильные навыки, которые надо еще приобрести, и третье – эти навыки должны совпасть с характером, так как здесь все должно быть гармонично. Это особенный бизнес. Прочитав эту книгу, вы очень многое узнаете о нем.

Однажды на одном из моих тренингов ко мне подошла женщина и сказала: «Я восемнадцать лет работаю в сетевом маркетинге, но начала понимать его только после того, как посетила этот тренинг». Тогда я подумал: работать восемнадцать лет, совершая ошибки, непростительно для современного человека.

Я спросил ее: «Сколько вы зарабатываете?» Она ответила: «Примерно от 300 до 500 долларов в месяц». Тогда я сказал ей: «Вы могли бы и не заниматься сетевым маркетингом, потому что от 300 до 500 долларов можно получать в любом месте, даже устроившись на простую работу с зарплатой» Если вы восемнадцать лет будете работать бухгалтером, сможете стать очень хорошим бухгалтером. Если восемнадцать лет вы будете работать водителем, сможете стать очень хорошим водителем.

Честно говоря, когда она сказала, что зарабатывает от 300 до 500 долларов, я подумал – надо же, чем она занималась все эти восемнадцать лет. И тогда в голове у меня появилась мысль: таких, как она, безуспешно занимающихся этим

3,5,10 лет, просто море. Мне стоит еще глубже изучить сетевой маркетинг и написать книгу, чтобы помочь как можно большему количеству таких людей. Ведь они теряют многие годы на эксперименты и неудачный опыт.

О сетевом маркетинге плохо отзываются, как правило, те, кто ушел из этого бизнеса, а также их родные и близкие. Потому что эти люди занимались им, но при этом не изучили его достаточно хорошо. У них не получилось, и теперь они обвиняют всех подряд, начиная от самой компании, лидеров, продукции и кончая деятельностью сетевого маркетинга в целом.

Я уже давно провожу тренинги для сетевых компаний. Но идея изучить тему глубже и написать об этом бизнесе появилась после встречи с той женщиной. Материалы для этой книги, которую вы держите в руках, собирались более 15 лет в процессе моей работы с разными компаниями. Она содержит в себе много секретов сетевого маркетинга.

А о тех темах, которые не попали сюда, вы можете узнать, посетив наш тренинг под названием «Эффективные методы построения бизнеса в сетевом маркетинге в 21 веке» или «6-ти месячный курс обучения для сетевиков».

В самом начале тренингов, которые я провожу для компаний, я говорю: **«Ваше лицо должно соответствовать сетевому маркетингу. Но нас так воспитали – если ты выглядишь серьезно, хмуришься, смотришь на всех невеселыми глазами, значит, все будут считать, что ты**

серьезный и мудрый человек. Но хмурые, серьезные лица – не показатель высокого ума».

Первое, что вы должны точно понимать, это то, что мы работаем не с предметами, не с вещами, мы работаем с людьми. А ваше лицо может о многом говорить. Вы знаете, меня поражает одна вещь – людям иногда тяжело даже просто улыбнуться, они сами себе придумали образ, и постоянно думают о том, как они выглядят, вдруг окружающие посчитают их несерьезными.

Но другим до вас нет дела, поверьте мне, у них хватает своих забот. Запомните, первый навык, который надо приобрести – это навык управлять своим лицом, тренируйте его в первую очередь. Это не просто слова, даже если для кого-то таковыми кажутся, это может стать шансом, стать визитной карточкой. Куда бы человек ни пришел, люди взглянут на него и не смогут отказать, потому что его лицо будет сияющим и счастливым.

Сетевой бизнес – это сам по себе такой специфический бизнес. Обратите внимание, улыбаться ничего не стоит, но если не улыбаться, точно потеряешь шанс и деньги. Это однозначно. Я сам тренировался, смотрел, как этот навык работает. И мой дьявол – моя гордыня со временем куда-то подевалась. По крайней мере, она стала меньше. Я с удовольствием могу подойти к любому человеку и поговорить. Даже если он откажет, ничего страшного. Задумайтесь над этим, вдруг пригодится в будущем.

Знаете, чем более с серьезным лицом вы подходите к человеку, тем более болезненным будет отказ, тем сильнее пострадает ваше сознание. Вы сами создаете барьер, любые неудачи вы будете воспринимать как удары судьбы. Многие сетевики этого не понимают.

Я специалист по психологии человека, поэтому говорю об этом. Когда вы подходите со слишком серьезными намерениями, думая, вот прямо сейчас мой друг (или подруга) подпишется, (хотя эти люди вам ничем не обязаны) то получая отказ, вы очень остро реагируете на него внутри.

А мы, когда составляем список знакомых, включаем в него тех, кто, как нам кажется, уверенно пойдет за нами. Но почти 90% из них начинают сомневаться и не следуют нашим ожиданиям. А мы-то думали, что эти люди безоговорочно поверят нам. Многие из них начали как раз, наоборот, уговаривать отказаться от этого занятия, говорить: «Зачем тебе это, на этом ты не заработаешь».

Чем серьезнее лицо, чем серьезнее вы подходите к этому бизнесу, тем более болезненно вы будете переносить отказы и неудачи. И многие люди так реагируют, они не могут продолжать работать здесь, неудача их останавливает. Поэтому самый первый урок – тренируйтесь управлять своим лицом и создавать себе хорошее настроение. Просто попробуйте: держите спину ровно, следите за осанкой, потому что, когда держишь осанку, автоматически появляется улыбка.

Я заметил, что когда человек живет с хмурым видом и

серьезным выражением лица, он начинает запоминать все трудности, на него давит этот груз, давит сама жизнь. Из-за этого пропадает способность творчески мыслить.

Чем серьезнее выражение лица, тем больше сложностей ваше сознание начинает видеть в жизни. А жизнь – прекрасная штука, она необычная, и, действительно, может быть счастливой. **И каждую минуту своей жизни именно вы можете наполнить либо радостью, либо страданием. Вы сами являетесь творцом своей действительности.** Запомните это.

В каждую минуту вы вкладываете либо положительное, либо отрицательное. Не грустите, не печальтесь, это не поможет пережить все трудности и неудачи. Главное – стойко выдержать удары судьбы. Вот чему меня научил бизнес. Я видел многих людей, которые достигали высокого уровня, они были счастливы, успешны, зарабатывали хорошие деньги, но когда падали вниз, не могли подняться снова.

Есть и другие люди. Они всегда спокойны и рассудительны. Да, может быть, не так успешны, падали, переживали неудачи, но главное, снова и снова поднимались. Смотришь на них – вроде бы куча проблем, но по жизни они идут с высоко поднятой головой.

Однажды я спросил у одного такого человека: «Как у тебя дела?» Он – мой друг, и я знаю, что он уже трижды разводился, шесть раз становился банкротом, но, тем не менее, этот человек ответил мне: «Лучше не бывает!» Вот это настрой,

вот это дух! Я же точно знаю, что у него есть проблемы, если бы не знал, другое дело. И при этом, он все равно сияет и держится на высоте.

Позднее я позвал его на ужин и спросил: «Как ты это делаешь, научи меня». Тогда он и объяснил: «Знаешь, ты грустишь из-за того, что у тебя проблемы, но это ошибка, я заметил, что когда начинаю смеяться, мне легче пережить временные неудачи.

Трудности пройдут, главное, что ты берешь от них. Вечной темноты не бывает, жизнь чередует все, испытывает нас в удаче и неудаче, в приобретениях и потерях, в любви, радости, боли, в счастье и несчастье. Поэтому она и называется жизнь».

Вот в чем заключается его урок: оттого что мы будем печалиться и грустить, легче не станет. Когда же другие видят, что мы счастливы, они уважают нас больше. Я сидел и думал: – Вот молодец, прошел через все это, но до сих пор сохранил внутреннюю стойкость и веру, вот она – настоящая сила. К счастливому человеку все тянутся, а несчастного просто жалеют.

Поэтому, пожалуйста, читая эту книгу, слегка улыбайтесь. И воспринимайте смысл прочитанного не только головой, но и сердцем. Когда вы улыбаетесь, ваш ум расслабляется, а когда он расслабляется, быстрее приобретаются навыки.

Еще один важный момент: оказывается, многие люди не зарабатывают в сетевом маркетинге, в основном, по одной

причине, они просто его не понимают. Они воспринимают его абсолютно не так, как надо, сетевой маркетинг – это бизнес отношений. Даже если вы ничего не понимаете, ничего не знаете об этой сфере, начните с отношений, создайте супер отношения.

Ведите себя так, чтобы ваше поведение вызывало у людей желание слушать вас, чтобы ваше поведение вызывало у людей глубокое уважение к вам. Запомните, первое, что нужно в сетевом маркетинге – это отношения. Бизнес начинается с того дня, когда мы начинаем превращать свой внутренний мир в яркое летнее Солнце. Я именно так и говорю на тренингах: «Станьте, как Солнце! Потренируйтесь, попробуйте скажите: – Я есть Солнце! Засветитесь, пожалуйста».

Смотрите, что дает Солнце: утром, поднимаясь из-за гор, оно согревает все живое и дарит жизнь. И каждое утро вы должны также просыпаться и говорить себе: – Моя жизнь подобна существованию Солнца, я начинаю служить всем и каждому, с кем встречаюсь, я должен дарить тепло. Подобно Солнцу на пляже, когда люди раздеваются и отдаются в его объятия, я должен также давать тепло, чтобы люди открыто шли ко мне навстречу.

На этом строится фундамент в сетевом маркетинге, в этом заключается его философия. Чтобы построить бизнес, создайте супер отношения, вот и все. Вы когда-нибудь кого-нибудь любили, кроме вашей собаки и кошки? Если любили,

значит, знаете, что мысли о ней (или о нем) вас вдохновляли.

Когда вы смотрели на нее (или на него), то не могли ответить взгляд, и мечтали прикоснуться, прижаться к этому человеку. Если вам это не знакомо, обратитесь к врачу, пожалуйста. У живого человека обязательно должно быть такое чувство, оно может быть также и к ребенку, и к родителям! Это состояние очень важно.

Аналогичное отношение должно быть к людям, с которыми вы разговариваете, занимаясь сетевым маркетингом. Ну конечно, без прикосновений. А вот внутреннее состояние, должно быть именно таким. Поверьте, это ключевые, важные, очень необходимые вещи. Вы сейчас приобретаете знания на миллион долларов, благодаря этим знаниям многое в вашей работе будет получаться более эффективно.

Мы изучали очень многие компании, для многих компаний я вел тренинги. И в ходе обучения было замечено, что в каждой из них есть свои сильные и слабые стороны. Например, в какой-то компании хороший командный дух, но система обучения находится на низком уровне, а есть компании, в которых нет командного духа, но зато система обучения хорошая. Есть такие, которые производят откровенно слабую продукцию, но благодаря хорошему маркетингу все распродают. А есть компании, которые производят супер продукцию, но маркетинг вообще никакой или методы построения команды откровенно слабые.

Знания, которые изложены в этой книге, не теоретиче-

ские, все они взяты из реальной практики, и работают очень эффективно, потому что проверены годами практического применения в разных компаниях. Освоив описанные здесь инструменты, вы сможете стать очень успешным бизнесменом, а ваш бизнес будет работать намного эффективнее, чем сейчас.

Я заметил, что большое количество людей, пришедших в сетевой маркетинг, многого в этой сфере просто не понимают, от этого страдает и бизнес, и они сами. Не понимают, потому что никто им про это не рассказывал.

По большому счету, многие сетевики, когда подписываются, стараются построить свой бизнес, основываясь лишь на собственном опыте. У кого-то быстро получается, у кого-то не получается вообще. Потому что, действительно, восприятие и умения у людей совершенно разные.

Задача лидера – раскрывать в людях их таланты, помогать приобрести собственную силу, чтобы они могли намного легче пережить временную неудачу и двигаться дальше. Сетевой маркетинг – это бизнес отношений, бизнес – служение, на сегодняшний день это самый выгодный бизнес! Ни одно традиционное дело не принесет такую выгоду, как сетевой маркетинг. Но понять это способен далеко не каждый.

У меня есть большой опыт работы с сетевыми компаниями, работающими в разных сферах. Они продают косметику, БАДы, услуги, продукты питания, украшения, финансовые инструменты и страховые полисы, инвестицион-

ные проекты и т.д. Это Amway, Mary Kay, Oriflame, Avon, Happiness, HuaShen, Darilife, TopLife, Alivemax, Best Fortune, Save-Invest, Zepter International, L-CAPITAL, Generali Life, Тяньши (Tiens), Kazkom-Life, Аулетти, IPAR и т.д.

В 2009 году ко мне подошел один из моих слушателей и предложил совместно открыть такое предприятие. Я согласился. Мы зарегистрировали компанию, хорошо поработали первый год, а потом обанкротились. Это очень горький опыт в открытии и развитии сетевой компании, который стал для меня поистине золотым. Поэтому все то, что написано в книге, это знания, полученные практическим путем.

У меня есть ученики, которые добились очень хороших результатов, используя эти знания в разных компаниях. Например, одна из них обучалась у нас 7-8 лет назад, а на сегодняшний день работает в Казахстане, и у нее товарооборот в команде периодически составляет от 3 до 9 миллионов евро в месяц. Это супер результат. Есть ученики, которые зарабатывают 5 тысяч долларов, и те, кто зарабатывает 10, 20, 30, 50 тысяч и более.

Я говорю об этом потому, что в сетевом маркетинге не важно, в какой компании вы работаете. Все мои ученики работают в абсолютно разных компаниях, представляющих самые разные сферы деятельности. Но когда я встречаю людей, которые говорят: «Ой, у меня не получается, оказывается, это так сложно». Я им отвечаю: «Вы работаете в одной из самых лучших компаний, и, наверное, вы знаете людей, ко-

торые зарабатывают здесь в несколько раз больше, чем вы.

Почему вы не зарабатываете так же. Одна и та же компания, продает один и тот же товар, условия одинаковые. Если у вас не получается, значит, проблема в вас самих, а не в бизнесе. Вам надо измениться, стать лучше, чем вы есть, превзойти себя».

Не стоит жаловаться и страдать. Кому могут помочь ваши жалобы? Кого могут вдохновить ваши претензии? Кому они мешают, и кто больше всех страдает от них? Только вы сами! Если вы это поняли, значит, вам надо работать над собой, чтобы стать лучше.

Иногда даже интересно наблюдать, как люди, работая в одной компании, имея одинаковые возможности, продвигая один и тот же продукт, используя одну маркетинговую систему добиваются абсолютно разных результатов, кто-то зарабатывает в 10 раз больше других, а у кого-то не получается совсем. О том, почему так происходит, вы и узнаете, прочитав эту книгу.

Ваша работа с книгой

Когда люди перестают читать, они перестают мыслить.

Дидро Д.

Сетевой маркетинг – одно из лучших, на мой взгляд, направлений современного бизнеса. Но этот бизнес понимают далеко не все. Многие смотрят на сетевиков, как на наивных, фанатичных людей, легко поддающихся влиянию других. И при этом думают: – Болтает какую-то ерунду, говорит нереальные вещи. Кому это надо, ходить и всем рассказывать.

Просто наше общество не готово к новой реальности. Жизнь становится все сложнее, все дорожает с каждым годом. Чтобы хорошо жить, необходимо иметь высокий доход. Чтобы быть хорошими родителями, надо за все платить. Например, за хорошее образование для детей. Быть хорошим сыном для своих родителей, помогать им, это тоже стоит денег. Быть хорошим мужем – не исключение.

70% людей, особенно среднего возраста, не успевают адаптироваться к новой реальности. Они испытывают трудности, попадают в долги. У них появляется комплекс неполноценности, переходящий в депрессию. Они не видят своего будущего, не знают, что делать. Им тяжело, жизнь

начинает давить на них. На самом деле не жизнь стала тяжелой. **Жизнь прекрасна, и становится лучше для тех, кто идет в ногу с ней. Тяжело становится тем, кто стоит на месте и не развивается.**

Поэтому и отношение к сетевому бизнесу столь неоднозначное. Он требует новых взглядов, новых подходов, требует преодолеть психологические барьеры, перебороть негативные чувства. Этот бизнес требует абсолютно новой модели поведения, а у людей в голове этой модели нет. Они привыкли к стереотипам. Сначала нужно окончить школу, поступить в ВУЗ и получить диплом, а затем устроиться на работу.

Это стандартная модель жизни, которая всем знакома. Вы рассказываете людям что-то новое, а для них это новое непонятно. Поэтому вам очень тяжело строить команду. Тяжело еще и потому, что вы постоянно сталкиваетесь с отказами и непринятием. Вам говорят: «Мошенники, лапшу на уши вешаете!!!»

Иногда даже ваш любимый муж или любимая жена не верят в вас и настаивают на том, чтобы вы бросили эту работу. Ваши родные и близкие не доверяют тому, чем вы занимаетесь. Не доверяют потому, что у них другая модель жизни, их сознание не понимает философии сетевого бизнеса.

Чтобы эту философию понять, вам предстоит прочитать книгу несколько раз. Перечитывая ее, вы будете все глубже и глубже понимать ее. Это как интеллектуальная тренировка.

Просто человеческий мозг блокирует до 98% прочитанной (или услышанной) информации. Независимо от того, кто вы, чем занимаетесь, какое у вас образование.

Представьте ситуацию: вы покупаете новый телефон, читаете инструкцию несколько раз. И, тем не менее, не сразу осваиваете все функции. И возможно, есть некоторые функции, которые вы до сих пор не знаете. В основном, вы знаете только те, которые используете. Точно так же и здесь. Ваш мозг не может воспринять всю информацию сразу. Он игнорирует большую ее часть.

В Гарварде провели такое исследование: студентам читали лекции на какую-то тему, а спустя две недели проверили, что они запомнили. Оказалось, что в памяти студентов сохранилось лишь 2% информации. А ведь преподавали в Гарварде лучшие педагоги. Потом исследование продолжили и читали студентам ту же самую лекцию 7 дней по 8 часов. Представьте, 7 дней по 8 часов слушать один и тот же материал. Им объясняли теми же терминами, приводили одни и те же примеры. В итоге запомнилось примерно 67 % информации.

Поэтому постарайтесь прочитать эту книгу 5-7 раз, как минимум, чтобы понять и получить максимально эффективные результаты. Так вы, к тому же, будете тренировать свой ум и память. Чем больше информации вы усвоите, тем большего сможете достигнуть. В современном мире будущее принадлежит только тем, кто работает над собой. Сейчас на-

ступило такое время, когда постоянно надо работать над собой. **Теперь надо управлять не временем, надо управлять собою.**

Ко мне часто приходят люди, которые жалуется на то, что ничего не успевают, и просят научить тайм-менеджменту. Я им отвечаю: «Нет, дорогой, ты знаешь, что ключевой момент тайм менеджмента – это умение управлять собой». По этому, в первую очередь, научитесь управлять собой.

Когда в Гарварде поняли, что человек с первого раза усваивает мало информации, они начали думать над тем, как улучшить усвоение материала. Были использованы разные способы и подходы. Я покажу их вам, чтобы вы смогли осилить как можно больше знаний. Восприятие информации зависит от таких факторов, как ваше самочувствие, ваше настроение. Если вы устали, не выспались, к тому же голодны, если вам дискомфортно, то вас все постоянно будет раздражать и отвлекать.

Поэтому, в первую очередь, должен быть внутренний настрой на обучение. Это очень важно. Ваше сознание должно быть здесь, а не где-то там, со своими проблемами. Это первый механизм, который нужно использовать.

Используйте психологию чемпиона. Чемпион знает, что из всех участников соревнований только один займет первое место. Но при этом каждый надеется и мечтает о победе. Настраивайте себя таким образом, что если знания, которые содержатся в этой книге и могут кому-то помочь стать мил-

лионером, то это именно вам, т.е. настрой на максимальную отдачу и наивысший результат. Это настрой чемпиона.

Второй механизм заключается в том, что надо оформить информацию и подключить как можно больше параметров, которые помогут нашему уму ее запомнить. Например, когда вы, проезжая по улице, увидели кафе и вспомнили, как в этом кафе праздновали день рождения племянника. Вы начинаете вспоминать, кто был певцом, кто был пьян, кто танцевал, кто был ведущим. Это и называется «закреплять информацию разными параметрами». То есть, это дата, время, место, тема и т.д.

Третий механизм. Информацию нужно закрепить при помощи мышечной памяти. Если вы научились ездить на велосипеде или плавать, то никогда этого не забудете. И самое главное, почему это так важно. Богатство – дело практики. Если вы хотите стать богатым и успешным, то должны понять, что богатство – это не информация, не знания, это навыки. Навык зарабатывать, навык сохранять деньги и управлять ими, навык управления рисками, навык приобретения активов, построения денежных потоков. Здесь дипломов вам никто не выдаст, здесь необходимы навыки. Кому из вас дали диплом за то, что вы научились плавать или кататься на велосипеде?

Вы должны понимать, что приобретаете навыки достижения успеха так же, как навыки плавания, танца, игры на музыкальном инструменте. И приобретаете вы их только в том

случае, если хотите лучше жить, если хотите добиться большего, чем то, что у вас есть. Вот в чем секрет.

То есть, вы должны уметь эффективно усваивать информацию, в том числе и через мышечную память. А для этого нужно на практике использовать все, что узнаете из этой книги. Использовать в моменты отказов и возражений, в моменты признания и гордости, страхов и сомнений, в моменты отчаяния и неудач. Это все поможет вам развиваться.

Практический опыт формирует вас. Именно знания, использование которых доведено до автоматизма, превращаются в навыки. Это похоже на обучение вождению машины. Со временем руки и ноги действуют автоматически.

Множественно практикуя эти знания, вы сможете умело действовать при любых возражениях и отказах. При этом, будете полностью владеть ходом переговоров и в этой интеллектуальной борьбе не будете испытывать те эмоции, которые выводят вас из себя, а даже наоборот, будете спокойны и уверены в себе. Вы испытаете чувство вдохновения от того, что владеете ситуацией. Чем больше практики, тем богаче ваш опыт и навыки. Со временем вы станете профессионалом в сетевом бизнесе.

Четвертый механизм. Заведите тетрадь, в ее середине должны быть золотые страницы, куда вы будете записывать самые важные мысли, касающиеся вашего бизнеса. Рекомендую все, что вы будете заносить на золотые страницы, в дальнейшем напечатать и повесить у себя дома, так как печатные

буквы мозг воспринимает лучше.

Пятый механизм, который поможет хорошо усваивать материал, это цель. Если ваша цель не определена, то в итоге с любого обучения вы уйдете с наименьшим багажом знаний. Поэтому нужно определить цель обучения. Чтение книги – это тоже обучение, только опосредованное. Напишите прямо сейчас от 5-ти до 10-ти пунктов, и вы увидите, что ваш мозг задумается и станет искать варианты. Попробуйте его озадачить.

Для начала определитесь с желаниями. Но при этом помните, что желания в сердце, а цели в голове. Желания вдохновляют, мотивируют. Многих людей, которые занимаются сетевым маркетингом, приводят в этот бизнес именно желания и мечты. Действительно, когда человек начинает заниматься собственным делом, он принимает решение не умом, а сердцем. Только потом разум включается и говорит, правильное это решение или нет.

Когда мы пишем желания, то не можем объяснить их понятным для мозга языком. А если ваш мозг их не поймет, то не сможет реализовать. Проблема в том, что пока мы не разложим все по полочкам, мы не сможем переработать информацию. На самом деле, очень многие люди страдают именно от этого. Не потому что жизнь сложна, а потому что разум не принимает информацию на непонятном ему языке.

В итоге у человека что-то не получается, у него появляется комплекс неполноценности, он становится неуверенным

в себе и бросает начатое. Мозг – это холодный инструмент, и у него очень четкие правила. Важно отойти от мешающих эмоций, от желаний, идущих от сердца, и подумать о реальных целях. Вы должны получить технологии, которые будут помогать вам в достижении наивысших результатов.

Наш мозг похож на компьютер. У вас, наверное, бывают такие случаи, когда вы переносите какую-либо информацию на компьютер, а открыть файл не можете, потому что ваш компьютер не поддерживает такой формат. Вам приходится либо устанавливать подходящую программу, либо переформатировать материал.

Процессы, происходящие в мозге, чем-то похожи на компьютерные. Порою информацию, которую он впервые слышит или видит, он не может полностью раскрыть и распознать. Наши желания непонятны для мозга. Поэтому не все люди добиваются их реализации. У бедных людей есть желания и мечты, а у богатых людей есть цели и планы. Мозг очень точно реализует заданное, если информация ему понятна.

Цель – это понятие, которое можно измерить. Например: подписать 10 ключевых людей в течение полугодия. Не просто 10 людей, а то бывает, что сетевики подписывают всех, кого получается уговорить. А потом мучаются с ними, ходят по пятам, нянчатся.

Если человек пишет – я хочу в течение года выйти на ежемесячный доход в 3000\$, то это цель. Или пишет – я хочу

в течение года открыть два новых региона или, например, добиться «Золотого статуса», то это тоже цель. После определения цели, вам нужно будет постоянно о ней думать. Если вы озадачите свой мозг, он станет работать эффективнее, чем компьютер. Ваш мозг – это очень мощный инструмент.

Он перестает подавать сигналы только тогда, когда там не остается контуров для действий. То есть, у вас в голове одни только мысли, которые порождают сомнения, волнения и нерешительность, именно они не дают реализовать вам свои цели. Для достижения результата вы должны уничтожить все мысли, которые этому препятствуют. Поэтому необходимо постоянно учиться, чтобы сознание находилось на уровне некоего кипения.

Когда вода кипит, микробы погибают, а вода начинает принимать новую физическую форму, она испаряется, и этот пар, например, двигает локомотив. Также и мозг человека: когда он доходит до точки понимания, я называю это точкой кипения, то уничтожаются и испаряются все страхи и сомнения, точно как испаряется кипящая вода. В голове остается только цель.

Если мозг четко видит цель, то такого человека ничего не остановит. Он уверен, что сможет это сделать. Он будет двигаться, пока не дойдет до конечной точки. Поэтому мы должны правильно ставить цели, чтобы потом появились результаты. Только измеримые четкие цели.

Самый лучший способ усвоить материал, это попытаться

объяснить его другому человеку. 15-20% материала вы усваиваете, когда читаете или слушаете, а 70-80%, когда объясняете материал другим. Вы станете понимать маркетинговый план только тогда, когда сами начнете рассказывать о нем людям. Если вы, действительно хотите понять материал, то необходимо обучить 20 человек индивидуально тому, чему вы учитесь из этой книги. Не за один раз, собрав всех, а индивидуально каждого.

Следующий самый эффективный способ – это системное обучение. Подход к учебе формируйте системно. Всегда и везде для достижения хороших результатов применяется система. Например, если вы хотите похудеть, 3 раза в неделю ходите в спортзал, откажитесь от ужина, просто не кушайте по вечерам. Если хотите изучать английский язык, ежедневно пару часов занимайтесь им. Если хотите стать богатым, стабильно ежемесячно откладываете определенную часть своего дохода. Видите, везде применяется системный подход.

Для того, чтобы построить хороший бизнес в сетевом маркетинге, также надо формировать системный подход. Я заметил на своей практике, что те люди, которые обучались на наших тренингах, постоянно читают наши книги, посещали мастер-классы для лидеров и дистрибьюторов сетевого маркетинга, учатся в группах индивидуального обучения, принимают участие в наших ежегодных конференциях, добились замечательных результатов.

Государство проблему неграмотности населения решало через созданную систему образования. Сначала детский сад, потом средняя школа, затем ВУЗ. После всех этих ступеней люди становятся специалистами в определенной сфере. Если вы решили стать профессионалом в сетевом маркетинге, в первую очередь, приобретите необходимые знания, посетив наши тренинги и вебинары.

Эпоха сетевого маркетинга

Не стоит окутывать мир сетью, не вложив туда душу. Техника без любви – ничто.

Том Брокау

Давайте для начала дадим определение понятию «сетевой маркетинг». Нам нужно очень четко понимать его суть и назначение.

На основе опыта работы с компаниями мы пришли к выводу, который объясняет, почему не все люди зарабатывают в этом бизнесе. Очень многие приходят сюда за быстрыми деньгами, они даже пытаются что-то делать, но, в конце концов, уходят, потому что не могут заработать. А почему они не зарабатывают? Причина в том, что они не поняли этот бизнес, просто не поняли, что это такое.

Как вы думаете, каждый ли человек может быть хирургом, летчиком, олимпийским чемпионом по какому-то виду спорта. Знаете, сетевой маркетинг – это тоже профессия, и она требует определенных навыков и умений. И к этому направлению бизнеса нужно относиться так же серьезно, как и к другим специальностям, приобретать необходимые знания, набирать опыт.

Многие люди обучаются в ВУЗах по 5-7 лет и потом всю жизнь работают на зарплату, работают по 30-40 лет. И за-

работка хватает только на выживание. В сетевой маркетинг эти люди приходят, чтобы за полгода стать миллионерами. У большинства людей в подсознании заложена ложная надежда насчет этого бизнеса, потому что они видят, как хорошо здесь зарабатывают другие, и им кажется, что теперь у них тоже появятся легкие деньги.

Первые полгода у них работает ожидание быстрого результата, а потом, если что-то не складывается, они начинают думать, что их обманули, обижаются на спонсоров, на компанию. Есть и другие причины, почему люди не могут зарабатывать в сетевом маркетинге.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.