

Евгений Щелконогов



# КОД

руководство к действию

## СЕТЕВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

12+

# **Евгений Валерьевич Щелконогов**

## **Код сетевого предпринимателя**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=55308007](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55308007)*

*SelfPub; 2020*

### **Аннотация**

Страховые услуги, строительство, пищевая индустрия, торговля, MLM – это еще не все виды бизнеса, которые перепробовал автор за последние 20 лет. Но почувствовать фундамент под ногами, обрести долгожданную финансовую свободу и найти смысл жизни он смог именно в сетевом. В книге есть советы для тех, кто еще только мечтает работать на себя, и тех, кто в своем бизнесе – уже хозяин. Автор выводит свою формулу успеха, приводит весомые аргументы в пользу MLM, а также дает ключи к управлению возражениями, которые работают в каждом бизнесе. Книга по сути является и инструкцией по ведению бизнеса, и рабочей тетрадью с практическими заданиями и мотивирующей настольной книгой. Благодаря ей вы сможете уберечь себя от ошибок, которые совершает сегодня каждый второй в бизнесе.

# Содержание

Информация о книге	4
Посвящение	7
Моя история, или Как пройти путь с нуля до миллиона долларов	9
Часть I. Сетевой бизнес – новая жизнь	18
Глава 1. Расцвет предпринимательства	18
Глава 2. Настройка реальных ожиданий	50
Глава 3. Как стать максимально эффективным	62
Конец ознакомительного фрагмента.	76

# Информация о книге

Страховые услуги, строительство, пищевая индустрия, торговля, МЛМ – это еще не все виды бизнеса, которые перепробовал автор за последние 20 лет. Но почувствовать фундамент под ногами, обрести долгожданную финансовую свободу и найти смысл жизни он смог именно в сетевом.

Евгений в прошлом – голкипер хоккейной команды. Считается, что именно вратарь, выстраивая оборонительную линию, придает уверенности всем партнерам по игре в команде. Эти вратарские навыки пригодились автору и в бизнесе, где он стал настоящим мотиватором и философом.

В книге есть советы для тех, кто еще только мечтает работать на себя, и для тех, кто уже хозяин собственного дела.

Автор выводит свою формулу успеха, приводит весомые аргументы в пользу МЛМ, а также дает ключи к управлению возражениями, которые работают в каждом бизнесе.

Книга по сути является и инструкцией по ведению бизнеса, и рабочей тетрадью с практическими заданиями, и мотивирующей настольной книгой. Благодаря ей вы сможете уберечь себя от ошибок, которые совершает сегодня каждый второй предприниматель.

И если все же у вас синдром недоверия к МЛМ, то это полезное чтение поможет пересмотреть свои взгляды на сетевой бизнес.

*Все авторские права принадлежат Евгению Щелконогову.  
Любое использование текста, изображений и иных объектов авторских прав возможно только с письменного разрешения автора.*

\* \* \*



# Посвящение

*Развитие – это единственный способ изменить  
свою жизнь!*

*Евгений Щелконогов*

Я посвящаю эту книгу всем тем удивительным людям, с которыми мне выпал шанс повстречаться на своем пути, как в России, так и за рубежом. Всем, кто разделил со мной путь предпринимательства и мой жизненный опыт. Именно такие встречи смело можно ознаменовать как важные моменты в жизни, которые следует помнить и из которых следует делать правильные выводы. Ведь самое дорогое, что мы накапливаем с годами, – это опыт.

Я научился жить и работать по-новому, поняв и осознав ценность взаимодействия с людьми как мощный инструмент развития. Практическое применение всех получаемых знаний дает мне возможность изменить жизнь не только свою, но и многих людей.

Я всегда готов разделить радость от предстоящих перемен с человеком, который начинает следовать зову сердца и реализовывать свою мечту, так как проживаю это на собственном опыте.

Я посвящаю эту книгу «безумцам», на которых держится весь мир!

Я восхищаюсь возможностями человека!

Я хочу быть полезным миру своей деятельностью!

Выражаю особую благодарность всем своим учителям! Их так много... ведь чему поучиться есть практически у каждого человека. Не перестаю удивляться мудрости людей.

Я хочу посвятить эту книгу и Вам, мой уважаемый читатель. Глубоко убежден, что книга вдохновит Вас начать раскрывать свой внутренний потенциал, творческие способности, находить новые подходы в своем деле, раз за разом оттачивая свое мастерство и создавая ценности не только для себя, но и для окружающих.

*С уважением, Евгений Щелконогов*

A stylized, handwritten signature in grey ink, likely belonging to Evgeniy Shchelkonogov, positioned below the text.



# **Моя история, или Как пройти путь с нуля до миллиона долларов**

Я родился и вырос в небольшом городе Барнауле, в семье врачей. Учился в обычной средней общеобразовательной школе. С детства увлекался разными видами спорта и занимался в хоккейной команде. Спорт меня многому научил. И я считаю, что заниматься спортом обязан каждый ребенок, это неотъемлемая часть формирования личности. С самого детства я не понимал, зачем нужны определенные предметы в школе. Не понимал, зачем учить физику, химию, геометрию и многие другие предметы. Я не понимал, как они могут мне пригодиться в жизни, если я не хочу быть физиком, химиком. Но я охотно изучал то, что мне было интересно и что, как я понимал, смогу применить.

Я родился в СССР, а вырос в России и очень хорошо помню перестройку, дефицит, безработицу, первое предпринимательство и все прелести 90-х. Именно тогда у меня сформировалось четкое стремление к лучшей жизни. Я видел, как мои родители начали заниматься бизнесом, потому что на зарплату врача можно было только существовать. Сейчас, спустя годы и пройдя определенный путь, я понимаю, что на каждом этапе своего пути я анализировал и делал выводы, которые способствовали успеху и объясняли неудачи.

Мой путь предпринимателя начался в Барнауле в 14 лет. Тогда я занимался спортом: играл в хоккей, грезил мечтой попасть в США и пробиться в НХЛ (Национальную хоккейную лигу), ставил перед собой цели и шел к ним. Но у нас не было хорошей экипировки, а я играл на воротах, и для вратаря экипировка многое значит.

Я решил сделать форму сам, и в этом мне помог мой отец. Когда я пришел в ней на тренировку, другие вратари попросили меня продать им ее. Тогда я подумал: почему бы и нет? Ведь я могу сделать себе еще, и даже лучше. Так в 14 лет я занялся бизнесом по производству хоккейной экипировки и начал зарабатывать хорошие по тем временам деньги.

В 17 лет я попал в команду мастеров на сборы в городе Кемерово и понял, что путь профессионального спортсмена – это не мой путь. Почему я сделал такой вывод? Я увидел, как живут спортсмены, на кого мы равнялись с детства, и понял, что я так жить не хочу. Постоянные перемещения, сам себе не принадлежишь, травмы, короткая карьера и полное отсутствие перспектив после карьеры – я все это увидел и понял, что это не для меня. Я ушел из спорта в сетевой бизнес, начал свой путь сетевого.

На тот момент амбиций у меня было хоть отбавляй. И я считал, что смогу быстро покорить эту сферу. Мои родители занимались сетевым бизнесом в страховой компании. Продавать страховки спортсменам, которых в моем окружении было много, не составит труда (так я считал). Я не думал, что

для меня это будет большой проблемой. Но оказалось, что никто страховаться не хотел, и я столкнулся с возражениями: *«У меня нет травм, зачем мне страховка?»*. Я отвечал: *«Будут, и ты получишь деньги»*. Естественно, это не работало, и мне приходилось проводить одну встречу за другой, пока дело не дошло до первой сделки. Также я понимал, что придется учиться, ведь у меня не было специальных навыков. Но у меня был интерес к этой учебе, ведь я четко понимал, как мне это пригодится в жизни. Я ходил на все семинары, форумы, читал все книги, которые мне рекомендовали прочитать, доставал лидеров своими вопросами и, естественно, понимал, что научиться можно только на практике. **Теория дает основу, тренировки оттачивают навыки, а соревнования приводят к результату. Этой формулой, взятой из спорта, я и пользуюсь всю жизнь.**

Спорт меня научил терпению и стремлению к своим целям. За два с половиной года я проделал непростой путь: вырастил свою структуру до 2500 человек и был признан компанией самым молодым и успешным менеджером по развитию Сибирского региона. Наградой за мои достижения стал тур по Европе с советом лидеров компании. Это было именно то, к чему я стремился в бизнесе: признание, возможность пообщаться с топ-лидерами. Новые знакомства с такими людьми в путешествии дают возможность приобщиться к успеху, ведь ты видишь его обратную сторону (быт, эмоции, ситуации, которые никогда не увидишь на сцене). Именно

тогда я четко понял, что это мой путь, путь свободного предпринимателя. Это было очень крутое путешествие, воспоминания и эмоции до сих пор живут во мне!

После поездки я ждал подъема, но в моей команде начался откат. Я не смог справиться с ним, поэтому решил уйти из сетевого бизнеса и работать по найму, так как в это время у меня родился сын, и мне нужна была стабильность для содержания семьи. По рекомендации друга устроился торговым представителем и на второй день уже стал супервайзером. У меня не было опыта торгового представителя и уж тем более супервайзера (а это длинный карьерный путь), мне в этом помогли навыки сетевого. **Сетевой маркетинг – это прежде всего мощная школа бизнеса, отношений и жизни. Навыки и знания, полученные вначале, еще много раз мне пригодятся в будущем.** Я трудился в этой компании почти три месяца и понял, что работа по найму не для меня. Да, я не был ограничен в свободе, но в компании был хозяин, который диктовал свои правила. Эти правила никак не совпадали с моими принципами, поэтому я решил уйти и заняться классическим бизнесом.

Так начался мой путь линейного предпринимателя. И первым этапом в нем стало строительство. Заработанные деньги быстро закончились. В этом состоянии безденежья и безысходности у меня был только один вариант – идти вперед. **Мотивация – вот что двигало мной. Меня не устраивала моя жизнь, и я хотел большего для себя и своей семьи.**

Строительный бизнес начался с абсолютного нуля: у меня была только машина Toyota Chaser за 100 000 рублей и 10 000 рублей в кармане. Мы жили с женой и ребенком в старой бабушкиной квартире. Для того, чтобы побыстрее заработать, приходилось обманывать заказчиков, не доплачивать рабочим: я был нацелен на деньги, и все остальное меня мало интересовало. Строительством я занимался 7 лет. За это время заработал первый миллион долларов (мне было тогда 25 лет), сильно вырос и научился вести дела. По крайней мере, я так думал. Я считал себя очень успешным, всемогущим и всезнающим. Но **быстрый взлет затмевает разум**. И я перестал обращать внимание на многие очень важные вещи. Я бесконтрольно делегировал работу, доверял все дела прорабам, не контролировал бюджет, все передал бухгалтеру и считал, что так хорошо, дела будут идти и дальше сами по себе.

В 2008 году произошел кризис в нашей стране, и в первую очередь он коснулся строительной и банковской сфер. Этот кризис жестко прошелся и по мне: в один момент все рухнуло. Я потерял более 2 млн долларов, весь бизнес и большую часть друзей. Все, что у меня осталось, – долги по кредитам (15 млн рублей).

Для меня и моей семьи настали тяжелые времена. Когда осознаешь, что еще вчера ты ездил на дорогом «мерседесе» и новом Land Cruiser, когда ты мог позволить себе все, что захотел, а сегодня приходится ездить на старенькой «ладе»,

занимать деньги на еду и прятаться от судебных приставов, – в этот момент происходит переворот в сознании. У каждого человека в свою сторону. Кто-то скажет: *«Ну, значит, богатая жизнь не для меня»* и сдастся. Я тоже начал сомневаться в себе, в том, что делаю, и подумал, что бизнес – это, наверное, не мое. В начале 90-х я видел много людей, которые быстро взлетали и сдавались при первом же банкротстве, и также видел единичные случаи, когда после этих неудач и банкротств люди шли дальше. И они успешны по сей день. Я всегда задавался вопросом: *«Почему одни так легко сдаются, а другие, как упертые бараны, идут вперед?»* Именно с этого момента я начал изучать феномен лидерства и успеха.

Тяжелые времена затянулись на два с лишним года. Порой казалось, что выхода нет, но я не отступал и не сдавался, был упрям и шел вперед, несмотря ни на что. За это время запустил много стартапов, попробовал себя везде, где только можно было заработать. Не буду описывать все, чем занимался, расскажу о самом главном.

В поисках серьезного и стабильного бизнеса я открыл для себя новую сферу – общественное питание. Я подумал, что люди ели, едят и будут есть всегда, а значит, шансы на успех очень высоки. Но я не предполагал, что в этой сфере есть свои правила и особенности.

Я решил поставить все на этот бизнес, открыл много точек, доставку через Интернет. И вроде бы все шло не так уж плохо. Но я столкнулся с конкуренцией, коррупцией, халат-

ностью сотрудников и многим другим. В итоге через 3 года я решил продать компанию, так как видел массу проблем, которые никак не удавалось решить. При этом я не решил для себя главную задачу: я не стал свободным предпринимателем. Я не мог отдохнуть с семьей, у меня не было свободного времени, я не распоряжался самим собой. **К этому моменту у меня сформировалось твердое убеждение, что не я имею бизнес, а бизнес имеет меня.** В моем понимании бизнес – это свобода, но за это время иллюзия свободы практически растворилась. Я поймал себя на мысли, что это именно то, от чего я убежал из спорта в 17 лет. После удачной продажи своей сети общественного питания я решил пойти в сферу Интернета, так как видел там свободу и перспективу роста. Я ничего в этом не понимал, ведь имел только опыт ведения сайта и доставки еды, но именно это и помогло мне выбрать данную сферу.

Так я решил открыть интернет-магазин автозапчастей. Здесь меня ждали серьезные испытания: создание сайта, подбор квалифицированных специалистов, логистика, склады, возвраты и огромное количество неликвидных запчастей. Я опять оказался на краю. Начали расти долги, бизнес не приносил ожидаемого результата, и я стал искать другие решения: зарабатывал где только мог и закрывал долги в основном бизнесе. Это было неправильно, но просто бросить все я не мог, так как вложил в бизнес много денег. **Почему в классическом бизнесе количество успешных людей**

**больше, чем в сетевом? Потому что порог входа гораздо выше и, соответственно, уровень осознанности совсем другой.** Многие свои компании я просто-напросто бросал, потому что вложил туда мало денег, и меня там ничто особо не держало, а вот когда я вложил все свои средства, я просто обязан был их как минимум отработать и затем перевести в плюс!

Находясь в уже вечном, казалось, поиске, я получал разные предложения. И в 2013 году вновь задумался о сетевом бизнесе. Так в 2014 году, вместе с моим отцом и опытными сетевыми лидерами мы открыли компанию на основе моего интернет-магазина. В мою жизнь вновь вошел сетевой бизнес, за что я очень благодарен. **Именно здесь я нашел свой путь, свое предназначение и свою жизненную миссию: помогать людям менять жизнь в лучшую сторону.**

Сегодня я с ужасом вспоминаю те испытания, которые мне пришлось преодолеть. И в то же время очень рад тому, что мне удалось пройти этот путь, ведь я приобрел колоссальный опыт. **Все, что с нами происходит в этой жизни, – это тот путь, который нам надо пройти.** За 20 лет предпринимательства я запустил 50 компаний, много заработал и много потерял. Этот опыт обошелся мне очень дорого, я заплатил за него, и благодаря ему сейчас я тот, кто я есть.

**Сегодня сетевой бизнес для меня – это, в первую**



**очередь, высокая степень свободы.** Моя жизнь резко изменилась: я постоянно путешествую, закрыл все свои долги, обрел очень много новых друзей, практически каждый день общаюсь с интересными, предприимчивыми людьми, развиваюсь, делюсь опытом и, самое главное, помогаю другим улучшить и свою жизнь. Сегодня для меня самой большой мотивацией является то, что люди подходят ко мне и говорят:

– *Спасибо, ты изменил мою жизнь!*

# Часть I. Сетевой бизнес – новая жизнь

## Глава 1. Расцвет предпринимательства

Любое большое дело, а также успех, не возникает сам по себе. Он строится на крепкой базе знаний и опыта, на работоспособности, на желании и на многом другом. Для построения бизнеса важно понимать, что означает предпринимательство. Кто такой предприниматель?

Времена изменились, жизнь изменилась. Большинство людей проводят большую часть своего времени, зарабатывая деньги. Я считаю это ненормальным. **Предпринимательство – это прежде всего свобода, а MLM-предприниматель – это свободный предприниматель.** Такую формулу я вывел на основе своего огромного опыта (больше 19 лет) как в классическом, так и в сетевом бизнесе. Поверьте, по-настоящему свободным предпринимателем можно быть только в MLM-бизнесе.



evgeny\_shelkonogov

## **В чем кайф работы на себя?**

Во многом.

Я даже не про свободный график и дело для души. Я про постоянное разнообразие и бесконечное наслаждение жизнью. Сетевой привлекает смелых, жадных до ярких эмоций личностей. Да, мы спотыкаемся, исследуем, пробуем... Но параллельно мы всегда впитываем новые знания, совершенствуемся, прокачиваем свои навыки. Этот бизнес никогда не позволит тебе жить в стагнации... Только рост, развитие и потрясающие результаты. И только ты решаешь, каким будет твой завтрашний день!

Нас никто не учил быть предпринимателем ни в школе, ни в институте. Долгое время в Советском Союзе, наоборот, выжигали дух предпринимательства каленым железом.

Я родился в СССР, а вырос в России. И я четко помню дефицит, бесконечные очереди 80-х и начало предпринимательства 90-х. Челночество, рынки, киоски – в то время продавалось абсолютно все, по любым ценам, с любой наценкой. И те, кто начинал заниматься бизнесом, брали на себя ответственность, рисковали и зарабатывали. Эти лю-

ди ясно понимали, что хотят чего-то большего, и увидели возможности для реализации своих целей. Другие сказали: *«Это не для нас, мы не умеем заниматься бизнесом, можно все потерять»*. И многие другие убеждения и страхи помешали изменить свою жизнь. Из тех, кто принял решение в пользу бизнеса, далеко не все достигли высот и смогли остаться в нем. Кто-то не выдержал конкуренции, потратил больше, чем заработал, прогорел, наехали бандиты, ограбили, вырос курс доллара и многое другое, а другие преодолели эти трудности, набив себе шишек, получив свой опыт. Эти люди выдержали все испытания. И сегодня мы видим успешных предпринимателей, владельцев магазинов, торговых центров, заводов, IT-компаний. Это люди, которые приняли решение и начали учиться быть предпринимателями.

Предпринимательство – не просто вид деятельности, а особый тип мышления. Там, где большинство людей видят проблемы, предприниматели видят возможности.

Есть замечательная притча о том, как американский производитель обуви отправил продавца на африканский рынок. Прошло некоторое время, продавец звонит в Америку своему работодателю и говорит: *«Срочно забирайте меня отсюда! Здесь все ходят босиком, и обувь никому не нужна. Нам здесь делать нечего, мы ее тут не сможем никому продавать»*. За ним отправляют самолет, он возвращается обратно, а в компании начинают думать: *«Как же так? Такой большой рынок, и никому не нужна обувь? Давайте сделаем*

*еще одну попытку и отправим другого продавца»*. Отправили. Проходит некоторое время, и второй продавец звонит в Америку и говорит: *«Срочно! Собирайте всю обувь, которая есть, заказывайте еще, и все контейнеры отправляйте сюда! Здесь все ходят босиком! Тут всем нужна обувь!»* Одна и та же ситуация, но два разных типа людей видят ее по-разному. Один с предпринимательским мышлением, а другой – нет.



evgeny\_shelkonogov

## **Успешными предпринимателями не рождаются, а становятся!**

- Я всегда удивляюсь, когда слышу высказывания – «мне помешали обстоятельства открыть свой бизнес», «я не могу это сделать, мне не дано».

- Запомните, человек создает себя сам. Каждый работает над характером, принимает решения, каким путем идти к своей цели, занимается саморазвитием. Поэтому ваш успех зависит в первую очередь от вас.

- Успешный бизнес – это тоже результат ваших действий. Не стоит заикливаться на том, что будет приносить вам больше всего денег. Послушайте свое сердце и развивайте бизнес в нише, к которой лежит душа. Уделяйте внимание вашей репутации и

выстраивайте долгосрочные отношения с людьми. И обязательно делитесь полученными знаниями.

Чтобы быть успешным предпринимателем, надо правильно понимать слово «свобода». Многие считают, что под ним скрывается ничегонеделание. То есть безделье. Но свобода – это не безделье. Отнеситесь к своему бизнесу, особенно на первом этапе, как к работе. Создайте ее основы, планируйте свой рабочий день с утра до вечера и ставьте задачи, которые вам необходимо выполнить в течение дня, не нарушайте сроки и т. д. Все так же, как если бы вы работали по найму. Путь предпринимателя довольно тяжел. Это только со стороны может казаться, что быть бизнесменом легко и просто. На самом деле это не всегда так. В классическом бизнесе существуют намного более жесткие правила, более серьезные проблемы, большие препятствия, возникающие на пути. Наверняка многие из вас понимают, о чем я говорю. Это конкуренция, коррупция, персонал, воровство, предательство, большие риски, большие вложения и многое другое. На сегодняшний момент я четко понял, что MLM – лучшая модель бизнеса. Конечно, он не идеален, но он лучшая альтернатива классическому бизнесу и уж тем более работе по найму.

Предпринимательство – не просто вид деятельности, а особый тип мышления

Люди всегда будут нуждаться в качественных товарах и услугах. Лучший способ дать им это – использовать технологии MLM. То есть распространение товаров и услуг от че-

ловека к человеку. Самые умные люди выбрали модель сетевого бизнеса. Попробуйте и убедитесь в этом сами.

## **Если вы новичок**

Я рад, что вы сделали выбор в пользу сетевого бизнеса и решили пойти по этому пути. Правда, очень рад. Впереди вас ждет столько всего нового, а это так круто! Однако там немало и терний, сквозь которые видны звезды. И чтобы вам легче было достать до звезд, я хочу дать вам несколько важных советов. Если бы я в самом начале своего пути четко знал то, что скажу вам, мне было бы проще. Но я не знал, и до всех этих истин дошел сам.

### **7 советов новичкам**

**СОВЕТ #1 – Основой успеха является осознание того, что он зависит только от вас**

Это очень важный момент, но многие люди этого не понимают. Отсутствие рядом кого-то, кто мог бы вам помочь, очень сильно влияет на ваш результат. В этом стоит отдавать себе отчет.

Помните: для того, чтобы делать что-то хорошо, надо обучаться

Я часто сравниваю классический бизнес с сетевым. Предпринимателю в классическом бизнесе никто не помогает.

Наоборот, только мешают: конкуренция, законы, рыночные влияния, люди, с которыми приходится работать. И бизнесмен прекрасно это понимает и ни на кого не рассчитывает. Так почему же сетевые предприниматели забывают об этом? Я часто слышу от них такие жалобы: мне никто не помогает; меня бросил мой спонсор; компания не предоставила мне инструментов и т. д. Поймите и запомните одну нехитрую истину: если кто-то в этой жизни и должен вам помогать, так это вы сами. Как только вы это осознаете и примете решение о том, что это ваш бизнес и больше ничей, вы начнете действовать по-другому. Не хватает инструментов? Так получите их. Бросил спонсор? Звоните и вылавливайте его, раз уж он так вам необходим. Не надо ждать помощи и поддержки, делайте все самостоятельно. Не ждите, а действуйте. Ваш успех – в ваших руках.



**evgeny\_shelkonogov**

## **Сегодня день исполнения желаний – все готовы?**

Даю наводку на того человека, который в ответе за ваше радужное будущее: это Вы!

И это вовсе не шутка, но доказанный факт: каждый является собственником своей судьбы, сам определяет,



кем ему быть, как жить и на кого равняться. Можно просто смотреть на окружающих и завидовать, а можно брать пример, перенимать опыт и работать над собой, достигая поставленной цели. Все, из чего состоит ваша нынешняя жизнь, – результат исключительно ваших собственных действий или бездействий.

Довольны ли вы своим окружением и выбранным направлением? Если нет – может, пришло время что-то поменять?

## **СОВЕТ #2 – Относитесь к MLM-бизнесу, как к школе**

Помните: для того, чтобы делать что-то хорошо, надо обучаться. Обычно у молодых людей это получается прекрасно. Чаще всего они не строят каких-то нереальных планов и понимают, что пока они только пришли и не знают ничего, им надо учиться. Почему же взрослые люди, которым по 40–50 и больше лет, не хотят признать этот же факт? Они пытаются совершать первые шаги в бизнесе, но почему-то считают, что им учиться не надо, они уже и так достаточно знают и умеют (надеюсь, я сейчас упомянул не про вас).

Навыки – это мышцы, которые все время надо прокачивать

Для того, чтобы пройти этап становления и стать настоящим профессионалом, вам необходимо обучаться. Возможно, сроки обучения будут немаленькими (от 1 года до 7 лет). Но вы должны понимать, что ваша главная задача – отрабо-

тивать навыки. Вы проходите обучение (семинары, вебинары, конференции и т. д.), получаете минимум знаний и дальше начинаете их отрабатывать на практике. Именно применение знаний в деле дает возможность отработать навык.

Навыки – это мышцы, которые все время надо прокачивать. Вы можете отработать абсолютно любой из них: навык проведения переговоров, навык продаж, рекрутирования, лидерства и т. д. Чтобы накачать мышечную силу, тренироваться надо почти каждый день. Вот и с навыками сетевого бизнеса так же. Если вы хотите видеть результат, отрабатывайте навыки каждый день. Часто ко мне обращаются люди за помощью, и обычно наша беседа выглядит так:

– *У меня нет результата. Скажи мне, в чем моя ошибка? Что я делаю не так?*

– *Хорошо,* – отвечаю я. – *Я задам тебе всего один вопрос. Сколько встреч ты провел на этой неделе?*

Будьте реалистами!

– *Ни одной,* – чаще всего слышу я в ответ.

Ни одной! Человек не провел за целую неделю ни одной встречи, и при этом он хочет, чтобы у него были миллионные чеки и высокий результат. Априори это невозможно. Будьте реалистами! Помните пословицу – «Под лежащий камень вода не течет»? Обучайтесь, отрабатывайте навыки каждый день, тренируйтесь, назначайте встречи, и вы заметите изменения.

## **СОВЕТ #3 – Совершите как можно больше ошибок и будьте готовы к ним**

Когда вы понимаете, что вам необходимо совершить как можно больше ошибок, чтобы наработать опыт, вы становитесь к ним готовы. Когда вы готовы, то относитесь к своим неудачам достаточно легко. Вы не переживаете и не расстраиваетесь. Проводите встречу и понимаете, что можете получить отказ, человек отказывает, а вы принимаете это безболезненно и с улыбкой.

Самое главное – совершайте не просто как можно больше ошибок, но делайте это как можно быстрее. Распланируйте свою неделю по дням, дни по часам, и определите количество встреч, которые проведете. Ваша задача – как можно скорее отработать навык назначения встреч по телефону и проведения их. Ошибки рожают опыт. Чем больше вы их совершите, тем опытнее будете. Поэтому не стоит их бояться – к ним надо правильно относиться.

Ошибки рожают опыт. Чем больше вы их совершите, тем опытнее будете. Поэтому не стоит их бояться – к ним надо правильно относиться

В Барнауле у меня есть знакомый предприниматель, который считается очень успешным и богатым человеком. Он для меня всегда был авторитетом, и я ставил его гораздо выше себя. Поэтому, когда я только начинал заниматься сетевым бизнесом, я просто не стал приглашать его с собой. Я подумал: он такой состоятельный и успешный, а я по срав-

нению с ним стою совсем на другом уровне, и ему просто будет не нужно и не интересно мое предложение. Прошло несколько лет, много утекло воды. За это время я успел позаниматься классическим бизнесом и снова вернуться в сетевой. И вдруг наступил такой момент, когда я в своем сетевом бизнесе стал зарабатывать больше моего знакомого. Тогда он стал проявлять интерес к моему делу, но я по-прежнему не делал ему никаких предложений, считая, что ему это не нужно. В итоге он тоже пошел в сетевой бизнес, но не в мою компанию. Я совершил ошибку, не делая человеку предложения, которого он ждал. Многие начинающие предприниматели ее совершают, а делать этого не стоит. Поймите: вокруг вас много людей, которые ждут именно вашего предложения, ведь в ваших руках – большие возможности. Рассказывайте о своем бизнесе, не боясь услышать «нет». Опасаясь отказов или продолжая молчать по другим причинам, вы теряете возможности и выгоду и лишаете этого других людей. Рассказывайте о своем деле каждому человеку и не бойтесь ошибок!

## **СОВЕТ #4 – Запомните: не существует плохого опыта**

Плохой опыт – этот тот, которого вы не получаете. К нему ведет бездействие. Если вы получаете отказы, терпите поражения, переживаете спады – это все хороший опыт. Он вас учит, дает новые перспективы развития, возможности испра-

вить ошибки. Трудности закаляют и продвигают вас к результату гораздо мощнее, чем спокойствие. Помните пословицу – «Не ошибается только тот, кто ничего не делает»?

Опасаясь отказов или продолжая молчать по другим причинам, вы теряете возможности и выгоду и лишаете этого других людей

## **СОВЕТ #5 – Общественное мнение**

Парадоксально, но в 90 % случаев успешно развиваться людям мешает общественное мнение. Задайте себе вопрос: почему вам так оно важно? Почему вы вообще на него так реагируете? Ведь большинство людей, которые формируют общественное мнение, заняты только обсуждением и болтовней. Им нет никакого дела лично до вас, им вообще по барабану, какое у вас будет будущее и чего вы достигнете. Они заняты разговорами, но при этом сами о себе позаботиться не могут. Ну и зачем вам это?

В моей жизни было немало примеров, когда общественное мнение порицало мои действия. Знакомые люди из моего окружения (и даже некоторые друзья) говорили мне: *«Да куда ты лезешь? Этот бизнес вообще не для тебя. У тебя ничего не получится»*. Я шел вперед и сейчас имею то, что имею, а они остались на том же месте, где были 10–20 лет назад. Живут в том же городе, работают на прежнем месте, не имеют в своем окружении ни одного нового человека. Для них время как будто замерло. И стоит ли зависеть от их мнения?

Сделайте этот выбор для себя. Стоит ли быть подвластным мнению других людей? Так ведь и вся жизнь пройдет под влиянием неудачников.

Трудности закаляют и продвигают вас к результату гораздо мощнее, чем спокойствие

Поверьте, не следует их слушать. Большинству сетевых предпринимателей говорили одно и то же: *«У тебя ничего не получится»*. Наверняка вы это тоже уже слышали. Не обращайте внимания! Не делайте, как большинство, которое слышит это, поддается внушению и сдается. Делайте то, что вам больше всего нравится. Ответьте себе на вопрос, чего хотите вы: выиграть или проиграть? Делайте свой выбор и двигайтесь вперед к своему успеху.

### **СОВЕТ #6 – Делайте то, чего больше всего боитесь**

Страх – огромное препятствие на пути к успеху. Из-за боязни чего-то многие сдаются и даже не пытаются бороться. Справиться со страхом можно лишь встретившись с ним лицом к лицу. Страшно звонить по телефону? Звоните как можно чаще. Страшно услышать отказ? Назначайте как можно больше встреч. Страшно подойти к незнакомому человеку на улице? Подойдите и заговорите. Страшно провести презентацию в присутствии ваших близких людей? Сделайте это. Страшно сниматься на камеру? Снимайтесь больше. Пока вы будете прятаться от своих страхов, вы всегда останетесь проигравшим. Они вас будут преследовать постоянно,

мешая идти к цели. Страх мешает жить лучше. Его преодоление дает развитие. А развитие – это единственный способ изменить свою жизнь. И только так. Вариантов тут нет.

## **СОВЕТ #7 – Как только вы перестаете развиваться, вы автоматически скатываетесь назад**

Почему так происходит? В наше время жизнь меняется стремительно. Вы можете это видеть хотя бы на примере развития технологий. Даже короткая остановка может означать, что вы отстали слишком много. Я знаю некоторых людей в MLM-бизнесе, которые не проводят встреч, не посещают корпоративные мероприятия, они уверены, что успех к ним сам придет. Нет. Сам по себе успех не приходит. Его надо достичь. Поэтому не останавливайтесь, двигайтесь вперед, обучайтесь и открывайте новое.

Стоит ли быть подвластным мнению других людей? Так ведь и вся жизнь пройдет под влиянием неудачников...

Помимо семи советов я хочу вам дать

## **4 ключа к успеху**

### **Ключ 1**

Будьте максимально вовлеченным в свой бизнес и во все его процессы. Обучаетесь где-то? Записывайте все, задавай-

те вопросы, отвечайте, участвуйте. Будьте не пассивным слушателем, а активным. Пользуйтесь продуктом компании, посещайте все корпоративные мероприятия.

## **Ключ 2**

**Практика.** Только практика дает вам результат. Получив знания, вы становитесь образованным и умным, но без практики они бесполезны. Знание + действие = результат. Запомните эту формулу. Только с помощью нее вы сможете стать настоящим профессионалом.

## **Ключ 3**

**Постоянное развитие.** Не стойте на месте, развивайтесь постоянно – независимо от того, сколько вам лет. Недавно я встречался с женщиной, которой 92 года. Она живет в Германии и занимается сетевым бизнесом. Встретились мы на одном из семинаров, куда она приехала учиться. Представляете, 92! А в душе ей максимум 45. Не во всех молодых есть столько жизни. Такие люди меня вдохновляют. Многие на эту даму смотрят с удивлением и задают вопрос: зачем ей учиться в таком возрасте? А я смотрю на нее и чувствую стимул расти дальше. Если она развивается, то у меня вообще вариантов нет.

Пока вы будете прятаться от своих страхов, вы всегда будете проигравшим

## **Ключ 4**



Станьте профессионалом. Быть мастером своего дела – единственно правильный путь. Только профи живут лучше всех, зарабатывают больше всех, всегда востребованы. Стать профессионалом непросто, но этот путь надо пройти.

Запомните эти четыре ключа, держите их в голове и двигайтесь вперед.

## **Если вы опытный предприниматель**

Если у вас уже есть некоторый опыт работы за плечами, значит, вы хорошо понимаете, что такое предпринимательство. Однако, раз вы читаете мою книгу, значит, чувствуете некий потолок над собой, который мешает росту, и, конечно же, задаетесь вопросом – как же его пробить.

Запомните правило: в бизнес надо реинвестировать

Уверен, вы понимаете, что успех зависит только от вас. Когда вы говорите: *«Это мой бизнес. Я в нем хозяин»*, вы программируете себя на него. В MLM-бизнесе каждый может достичь успеха, но не каждый делает это. Почему так происходит? От того, как вы думаете, зависит все. Вселенная всегда говорит «да». Если вы говорите: *«Я не могу. Я не справлюсь. У меня не получится»*, вы правы: так и будет. А если по-другому: *«У меня все получится. Я стану топ-лидером»*, то вы опять правы: так и будет. Всегда говорите себе

«да» и программируйте на результат: *«Да, я достиг определенного успеха и остановился. Сейчас я чувствую какой-то потолок над головой, но это временные трудности. Я смогу их преодолеть и достичь новых успехов»*. Так мыслит настоящий предприниматель.



evgeny\_shelkonogov

## Рассказать вам, в чем секрет успеха?

Вне зависимости от того, в какой сфере вы трудитесь, всегда нужно учиться! Постоянное самосовершенствование и оттачивание навыков – гарантия вашего успеха.

Не забывайте, что прогресс не стоит на месте, и те навыки и знания, которые всего несколько лет назад были актуальными, уже устарели.

Постоянно прокачивайте себя, совершенствуйтесь и осваивайте современные технологии! Учитесь у лучших только новому и интересному.

Классический бизнес требует больших инвестиций. Вам необходимо вложить немалые деньги сразу (идея, аренда помещений, товарооборот и т. д.). Однако это не просто инвестиции на старте, а постоянное реинвестирование в свой бизнес (аренду ведь надо платить ежемесячно, ассортимент

поддерживать постоянно и т. п.). Именно те предприниматели считаются успешными, которые умеют управлять своими финансами. Когда я только начинал свой путь в классическом бизнесе, я не умел этого делать. Я получал свою валовую прибыль от большого контракта и тратил ее всю на жизнь. Вместо того, чтобы реинвестировать какую-то часть в дело, запустить рекламу, масштабироваться, я не отказывал себе ни в чем. Со временем я понял свою ошибку и сумел ее исправить. Я точно знаю, что ее же совершают многие предприниматели. И для тех, кто вовремя не смог ее осознать, ошибка становится фатальной. Запомните правило: в бизнес надо реинвестировать. Оно же действует и в MLM-бизнесе. Многие считают, что сетевой бизнес живет по своим законам, и то, что работает в классическом бизнесе, к нему неприменимо. Это большое заблуждение. Некоторые подходят к своей работе так: я зашел в бизнес с минимальным пакетом – мне обеспечен успех. В этом и кроется их ошибка. Вкладывайте в максимальный пакет компании, ведь раз она его для чего-то создала, значит, вы можете получить от него пользу. Существует болезнь минимальных цифр. Люди рефлексивно покупают самые дешевые билеты на мероприятия, самые дешевые номера в отеле, пользуются самой недорогой техникой и одеждой. Хотя на самом деле это не значит, что они не могут позволить себе другой уровень. Это все коренится у нас в подсознании.

В вашем внешнем виде кроется ваш успех и

## результат

Как с этим справляться? Например, пойти и купить себе что-то дорогое, но подойти к покупке разумно. Например, костюм не за 1 500 рублей, а за 15 000 рублей. Поставить цель, сделать и отследить ощущения. Задача – не стать транжирой, но посмотреть на мир сквозь призму крупных сумм. Одно дело зайти в МакДак и перекусить, потратив 300 рублей, другое – посетить уютное кафе, потратить 500–600 и побыть в состоянии комфорта. Задумайтесь над этим и не бойтесь вкладывать больше.

Еще одним ограничением, которое мешает вам идти вперед, может быть ваш имидж. Именно он является очень важным моментом (даже инструментом в какой-то степени) в работе MLM-предпринимателя. Многие игроки сетевого бизнеса даже не отдают себе в этом отчета. Вы зашли в компанию с максимальным пакетом (если с минимальным, постарайтесь поскорее довести его до максимального), но это далеко не все инвестиции, которые вам необходимо сделать. Создание имиджа успешного предпринимателя – те реинвестиции, которые никогда не прогорят. Вы вкладываете в себя, любимого. Разве это может быть бесполезно? Есть пословица: «Встречают по одежке, а провожают по уму». Однако в современной жизни я заметил, что чаще всего случается так: как встретили, так и проводили.

Давайте рассмотрим две ситуации. Вы проводите две встречи. На одну приходите в дорогой одежде, с качествен-

ной техникой, благоухаете модным парфюмом, веселый, уверенный в себе. Вы говорите собеседнику следующее:

*– Привет! Ты знаешь, я долго искал и наконец нашел решение, результаты которого сейчас реализуют все мои амбиции. Моя жизнь не стоит на месте, я постоянно развиваюсь.*



**evgeny\_shelkonogov**

Я считаю, что лучше всего инвестировать не в материальные вещи, а в себя. Согласны со мной? Я придаю обучению партнеров большое значение, потому что вместе с ними растет и корпорация.

*Это очень интересный и увлекательный бизнес. Готов тебе рассказать, как все тут устроено, чтобы ты смог присоединиться и начать получать как минимум те же результаты.*

Зачастую такая работа оказывается в тысячу раз эффективнее, чем если бы вы... Просто вышли в магазин за молоком в дешевых спортивных штанах и по пути зашли провести встречу с клиентом. Вы можете убеждать его час или больше – результата не будет. Человек не будет вас слышать, ведь то, что он видит, не вяжется с тем, что вы говорите. Он почувствует в этом обман. В вашем внешнем виде кроется ваш успех и результат. Поэтому, когда люди этого не

видят, они чувствуют вашу неуверенность. Многие этого не осознают, и около 90 % предпринимателей сетевого бизнеса находятся в ловушке собственного имиджа. Не пополняйте их количество и проанализируйте свой внешний вид.

Есть простое правило: сколько вы инвестируете в бизнес, столько же он вам и отдает. Если вы не инвестируете, вы и получаете по минимуму

Реинвестируйте в себя постоянно. Вы заработали очередной чек – разделите его сумму и потратьте часть на жизнь, а остальное вложите в себя. Инвестируйте в имидж, в образование, в инструменты и т. д. Создайте лендинг, приведите туда трафик, откройте аккаунты в соцсетях и наберите большое количество подписчиков. Обратитесь за помощью к профессионалам, чтобы быстро прийти к цели. Это все тоже стоит денег. Есть простое правило: сколько вы инвестируете в бизнес, столько же он вам и отдает. Если вы не инвестируете, вы и получаете по минимуму.

Когда вы начнете инвестировать в себя, то со временем заметите, как будет меняться ваш результат. У вас появится уверенность, позитивный настрой, и люди сами будут тянуться к вам.

В отличие от классического бизнеса, в сетевом вы не сможете потерять свои деньги. Когда вы вкладываете средства в какое-то дело и оно вдруг прогорает, уже невозможно вытащить их оттуда. **А в сетевом бизнесе вы вкладываете в свое образование, в имидж, в развитие. Все это оста-**

**нется с вами навсегда.**

На каком бы этапе своего развития вы ни находились, существует один фактор, который всегда будет мешать. Страх. Если вы чего-то боитесь, именно это мешает вам развиваться дальше. Я уже упоминал об этом, но повториться здесь не будет лишним. Как бороться? Честно признайтесь себе в том, чего вы боитесь, и делайте это. Чем больше, тем лучше. Только тогда страх уйдет. Прозвучит немного странно, но любой страх пугает. Это его главная суть. Но если вы не уходите от него, не уклоняетесь, не прячетесь, значит, не боитесь. Страх мешает жить лучше. Он тормозит развитие, а ведь только постоянно развиваясь, можно изменить свою жизнь к лучшему.

Развитие должно быть вашим жизненным кредо. Только тогда можно добиться успеха. Некоторые сетевые предприниматели отказываются посещать мероприятия, вебинары и прочее, заявляя: *«Что я там еще могу услышать нового? Я и так все знаю»*. Они заблуждаются. Жизнь не стоит на месте и меняется очень стремительно. И мы должны меняться вместе с ней.



**evgeny\_shelkonogov**

Объединяясь, мы становимся сильнее. Одинокому волку сложно выжить, лишь в стае можно не только выжить, а жить достойно! Так же и человеку сложно

решать вопросы в одиночку. Объединившись, люди создают синергию возможностей, поэтому самые умные группируются в сообщества.

В классическом бизнесе – жесткая конкуренция. В MLM-бизнесе напротив: наставничество, система взаимопомощи. Здесь достичь успеха гораздо проще, чем где-либо еще. Преимущество сети состоит в объединении усилий разных людей. **Сетевой бизнес – это синергия ваших усилий и усилий вашей команды.** Когда вы пригласили человека в свою команду и обучили его работать самостоятельно, вы начали масштабироваться. А это очень важно. Вы должны выращивать лидеров, которые будут обходиться без вашей помощи. Это и есть настоящее масштабирование.

Любой страх пугает. Это его главная суть. Но если вы не уходите от него, не уклоняетесь, не прячетесь, значит, не боитесь. Страх мешает жить лучше...

Предприниматель – это лидер, а MLM-предприниматель – это сильный лидер. Ведите за собой людей. Показывайте им своим примером, как надо работать. Не стоит сидеть и командовать – проводите встречи сами и учите других, как это делать. Чем сильнее вы станете, тем более сильные лидеры будут приходить в вашу команду. Запомните: в команду всегда приходят люди на уровень ниже вашего. Если у вас самих он не очень высокий, соответственно, такая же будет и команда.

Часто я слышу: «*В сетевом бизнесе зарабатывают толь-*



*ко лидеры. Одни и те же лица в роликах, одни и те же компании». Да. Вы абсолютно правы. А что вам мешает стать лидером и зарабатывать столько же или больше? Все находится только в ваших руках. Главное преимущество сетевого бизнеса: в нем все равны, и абсолютно любой может достичь большого успеха.*

Все, о чем я говорил выше, может мешать вам идти вперед и оказаться тем самым потолком, сквозь который вы пытаетесь пробиться. Подумайте над этим, проанализируйте вашу ситуацию. Я уверен, ответ кроется где-то здесь.

Кроме этого я хотел бы поделиться с вами ключами к успеху. Иногда некоторые вещи лежат на поверхности, но мы их не замечаем. Так же иногда бывает с основами бизнеса: они очевидны, но многие о них забыли.

## **4 ключа к успеху для опытных предпринимателей**

### **Ключ 1**

Будьте максимально вовлеченным. Видя ваш интерес, горящие глаза и успехи, люди будут спрашивать сами: *«Чем ты таким интересным занимаешься?»*

### **Ключ 2**

Практика. Какого бы вы ни достигли уровня, не прекращайте практиковаться. Есть такое понятие: «играющий тре-

нер». В сетевом бизнесе оно очень уместно. Будьте не просто человеком, который говорит другим, что делать, но выполняйте задания вместе с ними. Правильно настроить принцип дублирования можно, лишь на практике показывая людям, как надо работать.



**evgeny\_shelkonogov**

## **Алгоритм достижения успеха.**

Удивительно наблюдать, как люди изо дня в день недовольны своей жизнью, но не пытаются ничего в ней поменять. Сейчас, чтобы быть умным, необязательно много учиться. А чтобы быть богатым – необязательно много работать. Просто осознайте, что развитие и преуспевание – это норма, а не исключение! Если вы хотите, чтобы ваша жизнь была активной и захватывающей дух, начните действовать! Величайший успех приходит только к тем, кто пробует, ошибается, извлекает уроки и снова пробует!

### **Ключ 3**

Постоянное развитие. Неважно, сколько вам лет, неважно, на каком этапе вы находитесь сейчас, – развивайтесь. Не останавливайтесь.

## Ключ 4

Наращивайте профессионализм, даже если вы уже и так крутой лидер в индустрии. Помните: нет предела совершенству.

## ЗАДАНИЕ

*1) Составьте бизнес-план, в котором детально пропишите, сколько и во что вы будете инвестировать и какой доход планируете получить*

*2) Выпишите минимум 50 страхов, которые мешают вам стать топ-лидером, и начните с ними работать*



#	Мои страхи	Способы преодоления страхов
---	------------	-----------------------------------

1.

---

2.

---

3.

---

4.

---

5.

---

6.

---

7.

---

8.

---

9.

---

10.

---



---

11.

---

---

12.

---

---

13.

---

---

14.

---

---

15.

---

---

16.

---

---

17.

---

---

18.

---

---

19.

---

---

20.

---

---

21.

---

---

22.

---

---

23.

---

24.

---

25.

---

26.

---

27.

---

28.

---

29.

---

30.

---

31.

---

32.

---

33.

---

34.

---

35.

---

36.

---

37.

---

---

38.

---

---

39.

---

---

40.

---

---

41.

---

---

42.

---

---

43.

---

---

44.

---

---

45.

---

---

46.

---

---

47.

---

---

48.

---

---

49.

---

---





## Глава 2. Настройка реальных ожиданий

Этот раздел моей книги будет одинаково полезен как новичкам, так и опытным предпринимателям. Первым важно понимать, как настроить себя на реальные ожидания. А вторым необходимо научиться работать со своими новичками и правильно выстраивать ожидания у себя и у них. Не только ваши ожидания имеют значение, но и вашей команды тоже.

Мой первый опыт как предпринимателя как раз состоялся в MLM-бизнесе. Как я уже упоминал, в 17 лет я начал заниматься страхованием от несчастных случаев. И тогда мои ожидания были абсолютно нереалистичными. Вокруг меня было много спортсменов, потому что в прошлом я занимался профессиональным спортом. Я думал: *«Круто! Им всем нужна страховка от несчастных случаев. Ведь спортсмены получают травмы»*. Я был уверен, что я всем нужен как воздух, и сейчас мои страховки начнут расхватывать, как горячие пирожки на базаре. Я совершенно не был готов к тому, что начну получать отказы. И вот они посыпались на меня. Их было очень много. Я предлагал, убеждал, уговаривал, но все время получал отказ. Я говорил парням:

— *Застрахуйся от несчастного случая, ведь с тобой может случиться травма.*

— *Нет, спасибо, у меня нет травм,* — слышал я в ответ.

– Ну и отлично! Сделай страховку, и когда получишь травму, сможешь на этом заработать!

Естественно, после таких заявлений от меня отмахивались. Спортсмены очень суеверные люди. И это тот фактор, который я не учел. Я об этом совершенно не думал и не был готов к такому количеству отказов. Я смотрел на мир сквозь розовые очки, и мои ожидания были далеки от действительности. Тогда я получил свои первые разочарования в бизнесе и столкнулся с первыми трудностями. Но я не отступился, не махнул на все рукой, а понял, что надо трезво посмотреть на ситуацию и многому поучиться.

Сформировать правильные ожидания – первоочередная задача. Справиться с ней можно, используя формулу 1–3 – 5–7. Разберем ее подробнее.

## Формула 1–3 – 5 – 7

Новичку понадобится минимум **1 год** для достижения желаемого результата и отработки элементарных навыков. Я имею в виду не год присутствия в бизнесе, а год упорной работы. Минимум два часа в день надо уделять бизнесу ежедневно, неделю за неделей, отрабатывать алгоритмы, обучаться и т. п. И тогда через год человек сможет достичь определенного результата.

Понадобится **3 года** для того, чтобы стать специалистом в этом бизнесе и разбираться в маркетинге, в людях, в прин-

ципах построения структуры и приглашения людей в команду и т. д. То есть научиться понимать специфику сетевого бизнеса. Часто я слышу: «*Я в сетевом бизнесе уже 15 лет*». Начинаешь разговаривать с человеком и понимаешь, что на самом деле он не знает даже элементарных правил и фундаментальных основ или не соблюдает их. То есть фактически присутствие таких людей в бизнесе можно считать номинальным, потому что они не отработали все 15 лет. Если по-честному пересчитать дни их работы, то они уместятся всего лишь в несколько месяцев. И, конечно же, это не будет являться опытом. Я считаю, что опыт – это планомерная работа в течение трех лет. Тогда человек постепенно становится специалистом в бизнесе, выходит на высокий результат и начинает получать большой, стабильный доход.

Сформировать правильные ожидания –  
первоочередная задача

Чтобы стать экспертом в сетевом бизнесе, вам понадобится **5 лет**. Это время вам потребуется, чтобы войти в состав лидеров компании и получить признание команды, параллельных структур и всех остальных. Пять лет – серьезный срок, в течение которого человек успевает накопить достаточный опыт, чтобы почувствовать себя лидером и чтобы это заметили другие.

Вам понадобится минимум **7 лет** для того, чтобы стать экспертом мирового уровня. За это время вы можете стать топ-лидером, настоящей звездой. Вас начнут признавать

другие эксперты, и другие компании начнут за вами охотиться. Для всего этого необходим упорный и кропотливый труд, и тогда ваша экспертность может быть признана на мировом уровне.

Многих пугают эти цифры. Почему-то, приходя в сетевой бизнес, люди часто ждут результатов из ничего. А ведь для того, чтобы стать специалистом в любой другой профессии, потребуется ничуть не меньше времени. Например, сколько времени надо, чтобы стать врачом? Школу не считаем – этот минимум нужен любому дворнику. В институте на врача учатся 6 лет. Затем несколько лет человек проходит практику под руководством своего наставника. Он не идет сразу в операционную полосовать пациентов скальпелем – ему надо наработать опыт и практику. В случае с врачом всем это кажется очевидным, а в случае с сетевым бизнесом – нет. Несправедливо. Для достижения результата в любой сфере надо приложить хоть какие-то усилия. и в сетевом бизнесе тоже, с той лишь разницей, что эффект от них ощутим гораздо быстрее. Помните об этом.

На первых порах работайте в паре со своим наставником или спонсором, или членом своей команды, которого вы рекрутировали. Это дает хорошие результаты.

## **Как эффективно работать с формулой 1–3 – 5 – 7**

- Составьте четкую схему и зафиксируйте ее на бумаге. Это должно быть что-то вроде бизнес-плана на несколько лет.
- Зафиксируйте свои желания и ожидания.
- Планируйте свои действия не с самого первого дня, а представьте себя, допустим, через 7 лет. Многим трудно это сделать, но вы постарайтесь. Каким вы будете человеком? Где вы будете жить? Какой будет ваша команда и средний чек? Как вы к этому придете? Это все ваша цель, к которой вам необходимо прийти. В обратном порядке, от будущего к настоящему пропишите свои цели, желания и методы их достижения. Кстати, сложно будет только в самом начале. Когда вы начнете писать, думать и отвечать на конкретные вопросы, все пойдет очень легко. Как в любом деле, трудно сделать только первый шаг. Дальше вы становитесь смелее и понимаете, что дорогу осилит идущий.
- Разделите свой бизнес-план на блоки и распишите достижение своей цели по шагам. Сначала представьте себя через семь лет, затем через пять, через три и через год. У вас получится четыре пункта.
- Затем начните расписывать каждый из пунктов в обратном порядке, от будущего к настоящему моменту. Разбейте

их на блоки с маленькими подцелями. Как вы будете их достигать? У вас есть корпоративные мероприятия, различные обучающие программы, вебинары и т. д.

- Спланируйте, сколько встреч вы будете проводить ежедневно, составьте маркетинговый план и посчитайте, сколько лидеров необходимо вашей команде, чтобы выйти на тот уровень, на который вы хотите.

Долгосрочное планирование от будущего до настоящего момента очень эффективно. Чаще всего многих учили делать наоборот: планировать свой день, в лучшем случае неделю, не задумываясь о том, что будет через год или два. Попробуйте отойти от этого способа и внедрите мои рекомендации. Вы убедитесь в том, что такое планирование гораздо эффективнее. Приведу пример, как Джим Керри поставил себе цель стать успешным актером и выписал себе чек на 10 000 долларов с датой через 10 лет, указав в нужной графе «за оказание актерских услуг», и носил его все время в бумажнике как напоминание. Через 10 лет он мог его обналичить, то есть пришел к своей цели в намеченные сроки.

Много лет назад я принял решение, что хочу заниматься бизнесом. Неважно каким. На классический бизнес у меня не было денег, потому что он требовал больших инвестиций на старте. Сетевой бизнес не требует высокого начального капитала, поэтому я оказался в нем. Это и стало началом моей новой жизни. Большим плюсом сетевого бизнеса

является отсутствие фильтров на входе. Любой человек может стать MLM-бизнесменом. Но этот же плюс одновременно становится и минусом, потому что если человек в течение трех недель не получает вложенные средства обратно, он уходит. Для меня в этом кроется большая проблема. Почему люди думают, что им сразу будет легко? Откуда такие нереалистичные ожидания? На пути будут препятствия, и будьте к этому готовы. Настройте свои ожидания так, чтобы они были чуть-чуть ниже ваших достижений. Тогда результаты будут радовать.

Цели должны быть амбициозными, и не путайте ожидания с целью или мечтой

Однако не забывайте о том, что цели должны быть амбициозными, и не путайте ожидания с целью или мечтой. Цель и мечта должны быть большими, они – ваши мотиваторы, то, что греет душу. Ожидания – это конкретные события, которые приведут к результатам ваших действий. Они должны быть реалистичны, чтобы вы не разочаровывались в своих действиях. Например, у вас может быть мечта или цель – начать свободно перемещаться по миру, не задумываясь о своем бюджете, летать бизнес-классом, останавливаться только в 5-звездочных отелях, ужинать в ресторанах «Мишлен». Ожидания же – это поездка в Европу или в другой город на машине через три месяца на неопределенный срок.

Я уже говорил, что предпринимательство – это свобода, и большинство новичков берут себе выходной в первый ра-



бочий день. Если вы будете относиться к своей деятельности как к работе, и не будете тратить время даром, то вашим ожиданиям будет легче стать реальными. Удивительно, как все взаимосвязано, и как одни и те же постулаты влияют на разные аспекты деятельности сетевого предпринимателя.

Формируя ожидания, мыслите как чемпион. Определите цели, будьте готовы к поражениям, не ждите ни от кого помощи и рассчитывайте только на себя. Есть такое выражение: сколько раз упал, столько раз и поднимись. А еще: все, что не убивает, делает нас сильнее. Отказы, препятствия, разочарования, боль закаляют вас и дают опыт. Когда вы все это преодолете, увидите, насколько сильнее вы стали.

На реалистичность ожиданий сильно влияет отношение к жизни в целом.

## **4 направления, в которые необходимо вкладывать**

**1) Самореализация.** Вкладывая в свое развитие, вы никогда не проиграете.

**2) Отношения с людьми.** Не пренебрегайте отношениями с любым человеком. Кто знает, насколько он вам окажется полезен? Стройте долгосрочные дружеские отношения с людьми задолго до того, как они станут вашими клиентами или партнерами. Дружите со всеми. Выстраивайте доверительные и репутационные отношения.

**3) Дети.** Относитесь к своим партнерам как к детям. Поймите: вам необходимо будет вкладывать в них средства, чтобы вырастить самостоятельных профессионалов. Научите их быть готовыми к сложной жизни.

**4) Здоровье.** Этот пункт мне кажется самым важным из всех четырех. Без него все остальные просто бессмысленны. Вкладывайте в свое здоровье. Многие в наши дни не уделяют себе должного внимания, пашут все время на работе, чаще всего за копейки, не замечая возможностей, благодаря которым можно заработать больше, потратив меньше времени. Остановитесь и подумайте, позаботьтесь о себе.

Каждый день наш мозг пропускает через себя более 400 млн элементов информации. Только представьте себе, какое это количество! Из всего этого объема мы в состоянии усвоить только 1 %, то есть около 4 тыс. элементов. Помните: что мы вкладываем в свой мозг, то мы и видим. Представьте себе ситуацию. Вы купили новую машину определенной марки или цвета. Замечали ли вы, что начинаете обращать внимание на то, сколько таких же машин встречается на дороге? Или, например, вы гуляете с ребенком в коляске и сразу обращаете внимание на то, сколько вокруг мамочек с детьми. Наверняка вы можете вспомнить какие-то свои примеры. Это та информация, которую мы вкладываем себе в голову. Не надо думать, каким образом достичь того, чего вы хотите. Как проводить презентации? Как стать топ-ли-

дером? Как достичь успеха? Как изменить свою жизнь? Все это неправильные вопросы. «Как?» мешает вам развиваться и жить лучше. Задайте себе правильные вопросы. Что делать для того, чтобы провести эффективную презентацию? Что делать для того, чтобы стать топ-лидером и жить лучше? Именно вопрос «что?» будет вас двигать. Многие не понимают «как?» и становятся демотивированными. А ответ на вопрос «что?» предполагает конкретные действия.

## **Для формирования правильных ожиданий необходимы**

- **Вера и дальновидность.** Будьте уверены в том, что вы делаете, и смотрите далеко в будущее.
- **Приложение максимума усилий.** Усилия дают результат. Выкладывайтесь на все 100 % и получите максимальный результат.
- **Обучение и постоянное развитие.** В каждой главе я говорю об этом. Этот фактор важен буквально для всего.
- **Стремление стать профессионалом.**
- **Понимание, что сетевой бизнес – не магия.** В нем кто действует, тот и достигает результата.

## ЗАДАНИЕ

*Выпишите свои ожидания от бизнеса, от компании, от спонсора, от продукта и, самое главное, от самого себя*

***Сделайте это прямо сейчас!***

Ожидания от бизнеса	
Ожидания от продукта	
Ожидания от спонсора	
Ожидания от самого себя	

## **Глава 3. Как стать максимально эффективным**

Ко мне часто люди обращаются с вопросами: как повысить свою результативность? Как стать максимально эффективным? На самом деле это очень важные вопросы. Ведь от вашей личной эффективности напрямую зависит эффективность вашей команды и, как следствие, ее результат и ваша финансовая выгода. Как ни странно, очень многое начинается именно с личной эффективности. Наверное, поэтому я так часто слышу эти вопросы от людей, которые действительно заинтересованы в своем деле и хотят развиваться.

### **С чего начинается личная эффективность**

#### **1) Определите для себя, что для вас эффективность**

Регулярно задавайте себе правильные вопросы. Любое дело стоит начинать с вопросов. Они позволяют определить цели и прочие ключевые моменты. Помните, что именно вы решаете, каким лидером и человеком вам быть. От установок, которые мы берем за основу в жизни, и зависит наша эффективность. Знаете, это похоже на компьютерную программу. Мы четко видим перед собой конкретную цель, опреде-

ляем шаги к ее достижению и постепенно выполняем их. Как программирование. Мы программируем себя на успех.

По сути, эффективность – это ответственность и желание получить результат. Другими словами, это ваше отношение к собственной деятельности. Действие само по себе не определяет вашу эффективность, даже если оно блестяще выполнено. Эффективность в данном случае – это не просто «получилось / не получилось», это более сложное понятие, включающее в себя отчасти вашу философию, если хотите. Я не устаю повторять: самый худший опыт – это тот, который вы не получаете. Между действием и бездействием всегда надо выбирать первое, с какими бы трудностями это ни было сопряжено. Даже если итог получится отрицательный, ваша эффективность будет расти. Ведь вы уже начали что-то делать!

Многие определяют личную эффективность как отношение потраченного времени к полученному результату и доходам. И в этом есть доля истины. Кроме того, из этого определения рождается важный вывод: эффективностью можно управлять. Как только вы это поймете, начнете меняться. В процессе собственного мышления мы можем регулировать свою эффективность, словно громкость в динамиках.

У многих представителей сетевого бизнеса (особенно в самом начале пути) присутствуют смущение и страх перед другими людьми. Стыдно рассказать близким и друзьям о том, чем вы занимаетесь. Наверняка каждому такое знако-

мо. Так вот, поймите одну важную вещь. Как только вы начинаете потворствовать этому страху и стыду, тем самым вы подавляете в себе эффективность, успех и качества лидера. Тут же приходят сомнения в самом бизнесе, в компании, в правильности собственных решений. Все эти страхи, стыд и смущение, будучи выпущенными на свободу, приводят к тому, что люди уходят из бизнеса. Но если приложить усилия и постараться победить все эти страхи, то вы почувствуете, как придет уверенность, а она, в свою очередь, потянет за собой успех.

Эффективность – это ответственность и желание получить результат. Другими словами, это ваше отношение к собственной деятельности

Начните с малого. Начните отвечать на вопросы о вашей деятельности гордо и не стесняясь. Ведь это же ваш выбор. Знайте: близкие люди, которые вас любят, всегда поддержат в любой ситуации, а знакомые приходят и уходят, и их мнение и реакция продиктованы только их субъективным опытом и мировосприятием, которые с вашими могут никак не пересекаться. Сделав такой простой первый шаг, вы приобретете колоссальную уверенность и преодолеете барьер, связанный с боязнью потерпеть фиаско и получить негатив. Запомните: вам совершенно нечего стесняться или бояться, ведь сетевой бизнес – это самая лучшая бизнес-модель в мире, которая миллионам людей дает возможность менять свою жизнь к лучшему. Этим стоит гордиться.





**evgeny\_shelkonogov**

## **Поговорим про семью.**

На мой взгляд, это самый важный источник вдохновения, мотивации и энергии, который может быть у каждого из нас. А семейные ценности – каркас, на котором выстраивается счастливая жизнь каждой семьи.

Что важно? Конечно, поддержка и взаимопонимание, уважение и доверие. Тогда любой бизнес любого масштаба вам по плечу!

«Семья – это самое важное, что есть в мире. Если у вас нет семьи, считайте, что у вас нет ничего. Семья – это самые прочные узы всей вашей жизни».

Настройтесь на успех. Убедите себя в том, что вас ждут удача и победа. Когда вы настроитесь на успешного себя, на создание сильной команды, ваши дела пойдут гораздо проще и легче. Создайте себе успешную историю о том, как вы пришли в этот бизнес, почему приняли решение им заниматься, почему вам понравилась компания, почему вы выбрали этот продукт, как принимали решения, каковы результаты от использования продукта, каких результатов добились вы или ваши спонсоры. Рассказывайте ее каждый день каж-

дому человеку. Это ваша продающая история, которая способна творить чудеса. Поверьте, истории очень хорошо работают. Люди любят истории. И чем ярче будет ваша история, тем лучше ее запомнят и будут пересказывать. Люди не запомнят информацию о компании, продукте или маркетинге, они запомнят ваш рассказ, его невозможно оспорить или усомниться в нем, ведь это **ваша** история. А вы точно столкнетесь с возражениями, когда будете давать экспертную информацию о компании. Совершенствуйте свою историю, развивайте ее. Как правило, история есть у каждого человека. Просто нужно научиться ее правильно упаковывать, и тогда ваша эффективность станет существенно выше.

Любое дело стоит начинать с вопросов

## ЗАДАНИЕ

*Опишите ситуации, в которых вы считаете себя эффективным*

***Сделайте это прямо сейчас!***

---

---

---

---

## **2) Задайте себе вопрос: каких целей вы хотите достичь, увеличивая эффективность?**

Цели могут касаться не только компании или команды, но и жизни в целом. Перечислите и зафиксируйте на бумаге свои цели. Проанализируйте и постарайтесь дать объективную оценку – удастся ли вам их достичь, влияя на свою личную эффективность. Оцените свою текущую эффективность по 10-балльной шкале. Как она приближает вас к вашим целям сейчас? Достижимы ли вообще эти цели с такой эффективностью? Эти вопросы помогут вам определиться с дальнейшим развитием и укажут путь, куда направить усилия.

Между действием и бездействием всегда надо выбирать первое, с какими бы трудностями это ни было сопряжено

## **3) Попросите окружение оценить вашу эффективность**

Бывает так, что самостоятельно трудно оценить объективно свою эффективность. Используйте помощь других людей в таком случае. Попросите несколько человек из вашего окружения оценить вашу эффективность. Это должны быть люди, которые хорошо вас знают и плотно работают и общаются с вами. Проведите простой опрос: *«Как ты считаешь, эффективно ли я работаю? Что бы ты улучшил в моей работе?»* Такой способ дает возможность составить объективное представление о себе и увидеть слабые стороны. Иногда

мы даже узнаем что-то неожиданное, о чем и не подозревали. Но, поверьте, такой опыт всегда оказывается полезным.

#### **4) Оцените степень собственной зависимости от общественного мнения**

Очень сильно влияет на эффективность общественное мнение. Мы уже упоминали о нем в другой связи, но в этой теме оно также играет немаловажную роль. Большинство из нас глубоко подвластны этому мнимому кукловоду и невероятно зависят от него. Но ведь эту установку можно и нужно менять! Зависимость от общественного мнения существенно мешает исполнению ваших желаний и достижению успеха. Вы слишком много времени можете потратить, оглядываясь и задаваясь вопросом – а что же подумают другие? А самое главное, что это совершенно бесполезно. Общественное мнение практически ничего не дает, кроме пустых разговоров и негатива. И зачем вам это? Сформируйте свою точку зрения, собственное мироощущение, цели, важные для вас, и двигайтесь в этом направлении, не оглядываясь по сторонам. В конце концов, вы живете своей жизнью, а не жизнью людей, которые поболтали и через полчаса забыли о вас.

История есть у каждого человека. Просто нужно научиться ее правильно упаковывать

Проведите эксперимент, который позволит вам оценить степень собственной зависимости от общественного мнения. Придите в какое-нибудь людное место (например, в торго-

вый центр), достаньте телефон и снимите себя на видео. Например, это может быть видеоотзыв об обучении или об этой книге. Всего несколько минут снимайте себя, как вы идете куда-то и произносите текст отзыва. Вы увидите, насколько трудно вам будет это сделать, сколько раз вам придется отвлечься или даже прерваться. Сколько раз вы обратите внимание на посторонние взгляды. И самое главное, насколько неудобно при этом вы будете себя чувствовать. Кто-то справится с этим довольно легко. В таком случае поздравляю вас! Ваша эффективность не подавляется общественным мнением. Но, уверен, у большинства это вызовет затруднения. Не стоит отчаиваться: это всего лишь значит, что вы выявили мешающий вам фактор и теперь знаете, что нужно делать. Обязательно проведите такой эксперимент, чтобы выяснить, сколько же блоков у вас в голове. Могу честно признаться: я долго жил под влиянием общественного мнения. Мне было очень трудно избавиться от этого, и стоило немалых усилий сделать это. Даже теперь в некоторых ситуациях я все равно начинаю попадать под чье-то влияние, но теперь я умею четко понимать и чувствовать этот момент и справляться с ним. Как только вы сможете избавиться (или хотя бы немного отстраниться) от общественного мнения, вы существенно увеличите свою эффективность и приблизитесь к высокому результату.

Находясь в зоне комфорта, вы никогда не сможете ничего изменить. Слишком долгое нахождение в

спокойствии развивает лень. Только погружаясь в хаос, мы начинаем чувствовать мотивацию, меняться, шевелиться и двигаться

Запомните: только преодолевая страхи, вы сможете развиваться. Только преодолевая барьеры, вы сможете прийти к результату. Только сложные жизненные ситуации смогут вывести вас на новый уровень. Находясь в зоне комфорта, вы никогда не сможете ничего изменить. Слишком долгое нахождение в спокойствии развивает лень. Только погружаясь в хаос, мы начинаем чувствовать мотивацию, меняться, шевелиться и двигаться. А для этого надо забить на общественное мнение. Помните, в фильме Д. Астрахана «Все будет хорошо» один из героев говорит другому: *«А ты подними руку так высоко-высоко и скажи: "Ну и хрен с ним, с плащом!"»*. Я рекомендую сделать то же самое с общественным мнением, и как можно скорее.

## **5) Осознайте, что на эффективность в бизнесе сильно влияет вера в продукт компании**

Одна из целей каждой компании – вовлеченность сотрудника в ее собственный продукт. Для этого необходимо, чтобы он его потреблял и знал о нем все; понимал, насколько он качественный. Некоторые компании для достижения этой цели вводят нормативы закупок за определенный период. Когда вы пользуетесь продуктом компании, у вас возникает уверенность. Вы точно знаете его сильные качества. Ес-

ли вы не пользуетесь продуктом компании, то уверенности не возникает. У вас не будет понимания, как продукт работает, и вы никогда не сможете его продать. Если вы всю жизнь ездите на «жигулях», то никогда не сможете продать «мерседес» другому человеку. Ведь все ваши ощущения основаны не на той вещи. То же самое и с продуктом компании. Если вы пользуетесь самым минимальным пакетом, то никогда не сможете продать самый дорогой, потому что сами этот путь не прошли. Подумайте об этом и оцените, насколько хорошо вы знаете продукт компании; как часто вы им пользуетесь; каков максимальный пакет, который вам знаком.

Часто с новичками у меня возникает один и тот же разговор.

– *Как мне достичь результата?*

– *А какой продукт компании ты уже попробовал? Что бы ты мог порекомендовать своим новичкам?*

– *Да я еще только вошел в компанию, чего-то там закупил, но пока не пробовал.*

Все. Дальнейший разговор становится бессмысленным, потому что человек никогда ничего не сможет добиться, если он не понял, как работает система, и не прошел через нее сам. **В основе сетевого бизнеса лежит система дублирования.** То есть люди будут повторять ваши действия. Если вы пользуетесь продуктом компании, значит, вы вовлечены в процесс, уверены и в нем, и в компании. Доверие начинает появляться и у ваших новичков. Им становится легче

поверить вам и пойти за вами. У вас есть собственный опыт использования, и значит, вам не надо ничего выдумывать. Вы просто рассказываете свою историю.

*Дуплицирование (копирование) – это основной принцип, на котором строится любой сетевой бизнес. Копирование подразумевает под собой «делай, как я», «делай одно и то же», «обучай делать других то же, что делаешь сам».*

Продукт компании – по сути инвестиции в ваш бизнес, которые напрямую влияют на вашу эффективность. Поверьте, не стоит этим пренебрегать.

## **б) Дайте оценку собственной деятельности**

Есть такие действия, которые необходимо совершать регулярно. Например, постоянная оценка собственной деятельности. Лучше всего, если вы будете заниматься этим один раз в неделю. Проанализируйте свои усилия и конкретные действия и оцените их эффективность. Какой они дают вам результат? Он вас удовлетворяет или нет? Если раз в неделю вы не можете этого делать, выберите другой комфортный промежуток. Но время от времени этим нужно заниматься обязательно. Важно понять, достаточно ли действий вы совершаете или нужно еще больше. Можете ли вы улучшить свою эффективность и делать что-то еще?

Бизнес – это система, регулярность и анализ. Если вы анализируете свою деятельность, встречи, общение, маркетинг



говые планы, то вы можете видеть всю картинку в целом и, следовательно, иметь представление о сильных и слабых сторонах и понять, куда нужно направить усилия.

## **7) Определите, есть ли у вас энергия заниматься этим бизнесом**

На эффективность очень сильно влияет ваша энергия. Знакомо ли вам постоянное ощущение слабости и отсутствия сил? Когда не хочется двигаться и никуда идти, когда трудно заставить себя сделать даже самые элементарные вещи... Думаю, такое состояние знакомо каждому. Я сам неоднократно опускал руки, когда уровень заряда моей внутренней батареи был слишком низким. Конечно же, находясь в таком состоянии, трудно говорить о какой-либо эффективности. Но его можно и нужно победить.

Я хочу поделиться с вами простыми методами, которые всегда помогают мне самому восстанавливаться и удерживаться в ресурсном состоянии.

## **Позитивный настрой**

Это очень важный момент. Все то, как вы чувствуете и воспринимаете в жизни, как относитесь ко всему происходящему с вами и вокруг вас, рождается от восприятия. И это восприятие можно настроить. стакан наполовину пуст или наполовину полон? Понимаете, что я имею в виду? На любое событие можно взглянуть с разных точек зрения. И если

стараться во всем избирать позитивный подход, то и энергии станет больше. Проснитесь утром с улыбкой. И пусть на улице -40, идет снег с дождем, и окна в доме замерзли. Улыбнитесь и порадауйтесь тому, что утро все равно наступило, что нечасто можно встретить сочетание снега, дождя и мороза. Оставьте вот это вот: *«Ну что такое... опять вставать... опять мороз, снег... опять куда-то тащиться...»*. Наоборот! Скажите себе: *«Круто! Привет! Я не боюсь сложностей! Даже погодных»*. Как добиться позитивного настроения? Вечером, ложась спать, дайте себе установку, что завтра вы проснетесь с хорошим настроением, и немедленно засыпайте.



evgeny\_shelkonogov

## На что ты тратишь свою энергию?

Во всем преуспеть дано не каждому. А успех в любой сфере приходит только с самосовершенствованием и решительностью. Делая сегодня то же, что и вчера, ты окажешься в том же месте или откатишься назад. Для роста и прогресса необходимы перемены.

Поэтому сфокусируйся на том, чего ты действительно хочешь. И направляй свою энергию только в нужном направлении, на себя или конкретные

действия.

# 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.