

УРОК 10. СТАТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ

Становиться руководителем означает - **мобилизовать всё самое лучшее в самих себе**, а быть руководителем – **мобилизовать все самое лучшее в других**. Руководство начинается дома (в голове) тем, что мы берём на себя 100% контроль и **полную ответственность** за самого себя, за свои мысли и слова, привычки и поступки. Если в нас самих нет достаточной **самодисциплины** для контроля своих **мыслей, слов, привычек, поступков**, то есть для **руководства** собой, то как мы можем быть руководителями других людей? Когда кто-то становится ключевым человеком, этим он показывает окружающим людям, что **руководство находится в его руках**. Значит, он был способен **убедить себя** в том, что он делает правильные дела. Поэтому становление ключевым человеком является первым шагом в бизнесе. А когда кто-то становится руководителем - это означает его переход на другую сторону, из гостя **он превращается в хозяина**. Это образно говоря, означает, что он стал членом экипажа, пилотом или борт-инженером, и в дальнейшем он больше никогда не будет пассажиром. Руководитель перенимает **руководство** бизнесом. В области Прямой продажи/Сетевого маркетинга/MLM становление руководителем - это более-менее длительный **процесс**, который начинается с того, что мы стали ключевым человеком. Руководитель/предприниматель – это такой человек, который **хочет дойти до какой-то цели** (Бриллиант) и хочет взять себе других (6 Платина). Руководитель/предприниматель – это такой человек, за которым **готовы следовать другие** не потому, что он нужен им, а потому, что они этого добровольно хотят. Какова разница между руководителем и его последователями?

Менталитет последователя:

- Что я получу?
- Я выполню минимум.
- Это не моя ошибка.
- Я горжусь собой.
- Я сделал это.
- Я лучше всех.
- Это ещё годиться?
- Я делаю это ради денег.
- Сначала плата, а потом работа.

Менталитет руководителя:

- Что я могу дать?
- Сделаю во что бы то ни стало.
- Это моя ответственность.
- Я хочу, чтобы моя команда, выглядела бы хорошо.
- Мы сделали это.
- Мы лучше всех.
- Это самое лучшее, что я смогу сделать?
- Деньги – побочный продукт моего труда.
- Деньги – побочный продукт работы.

Давайте остановимся на минуту и **рассмотрим Ваши слова**. Слова, которыми мы пользуемся, свидетельствуют о том, кем мы являемся на самом деле. Наблюдайте за другими людьми, наблюдайте за тем – **каким языком они говорят**, так как руководители говорят на языке руководителей, а последователи – на языке последователей. Бедные люди говорят на языке бедных. А богатые – на языке богатых. Открывайте свои уши и концентрируйте своё внимание! Если у кого-то есть **конкретная цель** и он достаточно **решителен в её достижении**, то люди почувствуют это своим шестым чувством. Человек, имеющий настоящую цель, активизирует **закон притяжения**. Когда кто-то **примет решение**, это почувствуют люди. Когда мы начинаем строить свой бизнес, спонсировать друзей, родственников, соседей и коллег – они знают о нас, что мы не руководители для них, а только друзья, соседи, родственники и т.д. А затем мы начинаем работать в глубине и познакомимся с новыми людьми. Они не знают – кто мы, для них мы только чужие люди. Вдобавок ко всему, все коллеги по бизнесу – **Независимые Предприниматели**. Мы для них не начальники и они вообще **не должны следовать нашим указаниям**. Значит, как мы можем стать их руководителями? Имеется единственный способ завоевания уважения других людей и руководящей позиции, если мы **работаем и достигаем больше**, чем они. Быть может, это очень большая задача, но становление руководителя является более-менее **длительным процессом**, осуществляемом в бизнесе **шаг за шагом**. Сначала мы становимся ключевыми людьми, а потом квалифицируемся на уровне руководителей (КР). Это начинается с того, что мы выполняем **соответствующую работу**, достигаем результатов и доходим до следующего **квалифицированного уровня**. Этот бизнес продвигают квалификации! Неправда, что мотором нашего бизнеса является спрос на товары. Половину товарооборота в бизнесе мы видим только **в последнюю неделю месяца**, а вторую половину – лишь **в последний день месяца**. Почему это так происходит? Это очень просто: многим людям необходимо иметь несколько сотен баллов бонуса для того, чтобы **достичь следующей бонусной категории**. Это то, что способствует росту бизнеса. Будучи руководителем, нам нужно убедиться в том, что наши коллеги хотят попасть **в более высокую категорию** и по бонусу; не только из-за денег, но из-за более высокой квалификации. В следующем месяце им переведут деньги на их счёт без всяких проблем. Большинство людей – как правило – раньше тратит деньги, чем их получает. А тем, что они достигают более высокой квалификации по бизнесу, они получают **признание на сцене** и этим подтверждается их руководящая позиция. Когда бизнес растёт и он находится на подъёме, все мы **кажемся на сцене более умными, чем в действительности, в жизни**. Люди обычно работают **ради денег и признания**. Я использовал семинары для того, чтобы сначала стать руководителем, а затем постепенно расти в качестве руководителя в своём

предпринимательстве. Я решил **квалифицироваться** на каждой Встрече вызова. Я решил выйти на сцену столько раз – сколько это возможно, благодаря тому, что **я сам достигну новых степеней** в бизнесе и/или мои коллеги достигнут новых степеней. Я решил также стать **прекрасным докладчиком** на сцене для своих коллег. Одним из самых трудных заданий для меня было стоять на сцене и выступать перед тысячами людей. Несмотря на то, что за последние 15 лет я выступал на сцене перед сотнями тысяч людей, до сих пор я испытываю на сцене небольшую дискомфортность. Вместо своей речи я с большим удовольствием слушал бы доклады своих коллег о достижении ими выдающихся результатов. Единственное обстоятельство, придающее мне чувство комфорта, заключается в том, что я знаю – я являюсь самым опытным человеком в своём бизнесе и во мне работает искреннее стремление **передать свои знания и опыт** каждому человеку в моей команде. Будучи руководителем, я использовал **семинары и выступления на сцене**, чтобы руководить своим предпринимательством. Семинары были **самыми важными средствами** строительства моего бизнеса, и они остались такими и до сего дня. Встречи и семинары являются теми местами, где **простые люди** смогут стать **руководителями** по строительству сети. В начале они выступают перед 50-100 людьми, рассказывают о том, **как их зовут, откуда они приехали, кто они по профессии**. Затем они могут выступить перед сотнями людей и могут сказать несколько слов о том, почему **они занимаются бизнесом**, а на больших семинарах – перед тысячами и десятками тысяч людей. Это не учёные, читающие лекции только на определённую тему. Это **каждодневные люди, которые совершили чрезвычайные дела на наших глазах**. Их речь **эмоционально насыщена** и отражает **реальный жизненный опыт** и поэтому она оказывает на нас глубокое впечатление. Эти выступления поощряют и мотивируют нас главным образом потому, что они идут **прямо от сердца**. Первая встреча, на которую поедет новый человек, это – Открытая Демонстрация. На этих демонстрациях люди встречаются с подобными им коллегами, с верхней линией и активными **местными руководителями**. Следующая встреча – это однодневные семинары (Семинары по строительству бизнеса и Программа по созданию успеха), на которые приезжают сотни или тысячи людей из близлежащих регионов. Эти семинары не очень дорогие (около 3-4000 форинтов) и предоставляют очень хорошие возможности для **признания результатов и достижений**. На Уик-энд семинарах получают время выступления на сцене только те новые люди, которые **достигли самых высоких уровней**. Являясь руководителем я хочу добиться возможности выступления **на сцене своих коллег** в том количестве, которое только вообще возможно. А это возможно лишь одним путём – достижением новых результатов и степеней по бизнесу. В бизнесе Прямой продажи /Сетевого Маркетинга/ MLM **гостиная дома и сцена на**

семинарах являются теми местами, в которых строятся наиболее быстро растущие, профессиональные и рентабельные сети. Руководители умеют **приводить людей в движение** и посылать их на семинары. Руководители также умеют реализовать важность семинаров, они умеют продавать билеты на семинары. Они могут взглянуть в глаза коллегам по бизнесу и задать им вопрос: **«Сколько билетов ты можешь купить на следующий семинар?»** Они понимают, что если их коллеги останутся дома, это будет означать их постепенный отход от бизнеса. Любое предпринимательство или развивается или не развивается. У любого человека или **возрастает привязанность** к бизнесу, или же теряется интерес к нему. Наш бизнес похож на вращающуюся сцену или на карусель, где центробежная сила сильнее действует на периферии – именно там, где новые люди вступают в бизнес. Центробежные силы слабее действуют в середине вращающейся сцены, т.е. там – где расположены все руководители. В бизнесе **всё вращается вокруг руководителей**. Чем ближе **попадут** люди **к центру** (ближе к руководителям), тем у них больше шансов на успех. Если люди останутся дома и не будут ходить на семинары, где происходит большая работа и присутствуют все руководители, значит, все силы будут действовать против них и не будет ничего, что помогло бы им. Самое важное задание руководителя – **пропаганда основных принципов**, приводящих людей к успеху в бизнесе. Планы рождаются на уик-энд семинарах. Я «родился» в Австралии, в Мадже. На уик-энд семинарах **подходящий человек может увидеть возможность** и подумать: это создано для меня; если они сумели это сделать, то я тоже смогу! **Строительство сети – это гуманное предпринимательство**. Мы все находимся где-то в спонсорской линии и люди находятся наверху от нас, это – верхняя линия и внизу от нас - в нижней линии. Осторожно! В бизнес попадают всякие люди! **Не будьте наивными настолько**, чтобы подумать: в наш великолепный бизнес вступают только прекрасные люди. А на самом деле: чем больше наш бизнес, тем больше шансов на то, что весь спектр общества будет представлен среди наших коллег – включая и мошенников, и гениев. Моё отношение к этой ситуации таково: **я уважаю всех**, которые вносят свой вклад в успех команды и меня не интересует, кто они и откуда пришли в бизнес. В круг моих задач также не входит осуждение или же исправление их. Мне достаточно скорректировать себя и свои поступки. Да, **люди иногда совершают ошибки** и бывает очень грустно видеть, что **некоторые из нас уходят из бизнеса**. Вместо того, чтобы самому стать судьёй, я подожду, пока **нормальный процесс естественного отбора и силы/законы рынка** (спрос и предложение) проведут в наших кругах отсев неподходящих людей. Будучи руководителем я не могу себе позволить встать на чью-то сторону в спорных вопросах. Я могу сделать только то, что **буду посредником** и попрошу стороны сесть за стол переговоров и найти подходящее и

наилучшее решение в данной ситуации. **Разрешение проблем** – это критичная область в бизнесе и нам, руководителям, следует быть очень осторожными, чтобы **не очень вмешиваться в споры**. Я помню, в детстве, со школой мы поехали на экскурсию. Два парня начали ссориться по какому-то пустяку и один из них был сильнее другого. Я подумал, когда это увидел, что **надо срочно что-то предпринять**, ибо старший и сильный может здорово побить младшего и слабого. Отгадайте, что произошло? Парень поменьше вцепился в мои волосы, а побольше ударил меня ногой в лицо. Тогда я получил очень ценный урок: **не следует вмешиваться в ссоры**. Оттого, что я являюсь чьей-то верхней линией, я не буду ни судьёй, не психологом, ни консультантом в кризисе брачных отношений, ни сексологом, ни политической всезнайкой, финансовым консультантом или же духовным отцом. Эти специальные отрасли жизни имеют своих специалистов, но я не являюсь ими. Будучи руководителем, я хочу, чтобы мои все коллеги **чувствовали бы себя хорошо** в моём бизнесе – независимо от возраста, цвета кожи, национальности, степени школьного образования, материального положения; а также несмотря на их взгляды на политику, религию и сексуальные нормы. По-моему, **очень большую ошибку допускает** тот, кто со сцены бизнеса проповедует или пропагандирует любые личные взгляды. Я хочу добиться того, чтобы мой бизнес стал **единым**, а не раздробленным.

Руководство имеет пять разных ступеней и люди будут следовать за нами по следующим причинам:

- 1./ **Наша позиция** по бизнесу (мы же верхняя линия, у нас имеется большая по размеру нагрудная табличка).
- 2./ Мы располагаем **специальными знаниями**, необходимыми для успешного ведения работы (мы создали результаты и рост в бизнесе).
- 3./ У нас **каризматическая личность** (мы являемся хорошими докладчиками и хорошо выглядим).
- 4./ Мы **честные люди** (нам можно доверять, мы никогда не лжём и не обманываем).
- 5./ Мы **душевно связаны между собой** (наши ценности и принципы работают в одном диапазоне).

Я являюсь духовным руководителем Альянса Бриллиантов. Я хочу добиться того, чтобы моя организация **росла** и в ней каждый человек стал бы успешным. У всех коллег я хочу выделить самое лучшее – на уровне каждого отдельного человека, и выявить самое лучшее из всей организации – на уровне бизнеса. Когда я думаю или говорю о своём бизнесе, я никогда не имею в виду цифры или деньги. Я всегда **думаю о людях**.

Я спонсировал в бизнесе своих родителей, сестру, лучших друзей и встречался в глубине с фантастическими людьми. Для меня бизнес такой, **как моя жена или мои дети**. Я люблю их, несу ответственность за них и

горжусь ими. Я не хочу слушать такие разговоры, в которых кто-то негативно отзывается о моей жене, детях или бизнесе. Я буду защищать свою жену, детей и свой бизнес. Я всеми силами буду защищать **интересы своего предпринимательства**. Люди не будут следовать за слабым человеком, который **теряется перед вызовами**. Будьте готовы к тому, что Вас будут испытывать люди, так как хотят знать – из какого материала Вы сделаны: из мягкого или из стали. Они хотят следовать за таким руководителем, который является **сильным**, но одновременно и **добрым**. Вы можете выбирать какой тип руководителя Вам больше подходит. Как в любой сфере жизни, так и в бизнесе различают два типа стиля руководителя:

1./ Диктаторский стиль руководителя:

- они сами осуществляют руководство,
- они одни выносят решение или только с привлечением некоторых любимчиков,
- они контролируют столько задач, сколько это возможно,
- они не могут нормально обращаться с руководителями, а только с последователями,
- они возбуждают страх в своём окружении и часто наказывают подчинённых,
- они руководствуются прежде всего собственными интересами,
- они в восторге от своего величия,
- они берут из предпринимательства столько денег для себя, сколько вообще возможно.

2./ Демократический стиль руководителя:

- они осуществляют коллективное руководство, руководят с привлечением команды,
- они привлекают и других в разработку решений, учитывая и их мнения,
- они передают другим столько заданий, сколько вообще возможно,
- они умеют руководить и руководителями,
- они готовы обсуждать любые вопросы и внести соответствующие коррективы в работу,
- они руководствуются прежде всего интересами коллектива,
- они восхищаются людьми и результатами своей команды,
- они «делают» столько денег для своих коллег, сколько это вообще возможно.

Бизнес Прямой продажи /Сетевого маркетинга/MLM можно воспринимать и как **командную игру**. Все мы добровольные, Независимые Предпринимателями. Почему же нам следовать за другим человеком? Почему же нам нужно сотрудничать с другими? Объяснение здесь очень простое: **в коллективе мы быстрее достигаем цели, осуществляем свои**

амбиции, чем это мы могли бы сделать одни. Есть дела, которые невозможно решить на уровне одного человека, но **в команде мы в силах всё сделать**. Тысячи специалистов работают вместе месяцами, чтобы построить Аэробус А380. Построить быстрый, профессиональный и рентабельный бизнес возможно также **в команде**. Для достижения 21% в бизнесе нужны **Вы и 3-4 ключевых человека**. Когда эти 3-4 человека доходят до степени **Клуба Руководителей**, то Ваш бизнес будет квалифицироваться как Q12 Платина. Когда Вы дойдёте до этой степени, Вы уже будете знать, как это сделать и можете этому научить своих коллег и можете поощрять их копировать Вас. У Вас уже есть знания, есть соответствующий опыт. Это Ваша собственность! **Передайте всё** это коллегам по бизнесу! А все будут учиться на примере Вашего успеха и следовать за Вами? Отнюдь нет: за Вами пойдут **очень немногие**. В большинстве рок-ансамблей играет 4-5 человек: ударник, бас-гитара, соло-гитара, пианист и поёт певец. Когда они играют **в полной гармонии**, то хорошие музыканты могут наполнить слушателями крупные стадионы во всём мире. Когда Вы и 3-4 ключевых человека в полной гармонии играют в рамках игры под названием «строительство сети», Вы тоже будете способным наполнить стадионы слушателями во всём мире. Я тоже таким образом играю со своей выигрышной командой – куда входят такие игроки, как **Кати и Аттила Гидофалви, Эна Наталья, Дьёнди Салаи и Габор Матэ, Трикси Риналда и Али Шермахер**.

А у Вас есть команда? Игроки в ней играют в полной гармонии? Коллеги любят Вашу музыку?

Станьте руководителями и создавайте выигрышную команду!

Джеймс Вади