

УРОК 16. ПРИНЦИПЫ И ЦЕННОСТИ

Любая организация Прямой продажи/Сетевого маркетинга/MLM строится на определённых принципах и ценностях. Ценности и принципы составляют основу и краеугольный камень того, как будет развиваться бизнес и как в ходе своего развития он будет побеждать вызовы. Вызовы могут быть **внешними и внутренними**. Когда организация внутри имеет единую структуру, она может легко побороть вызовы рынка. Внешние вызовы могут исходить от организаций-соперников, от других фирм, от изменений регулирования рынка, от рыночных условий, от правовых актов правительственного уровня, от нападков масс-медиа на данную область. Организации, имеющие правильные ценности и принципы, **развиваются дальше даже под натиском и давлением**, а организации, применяющие шаткие принципы и деловую практику, разваливаются под давлением. Каждая организация **состоит из людей, располагающих – в свою очередь – принципами и ценностями**, будь это предприятие, религиозная организация, правительство или военная организация. Внутренние конфликты чаще всего происходят потому, что люди соревнуются друг с другом внутри организации за деньги и за власть. Каждый руководитель бизнесом имеет своё «я» и во многих случаях их эмоции сильно мешают осуществлению принципов и ценностей. Но самые большие проблемы **исходят из неправильной деятельности по бизнесу**. Неправильное поведение в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM называется **поперечной линией, а правильное поведение – командной работой**. Командная работа заключается в том, что люди, вступившие в организацию, **надёжно и в безопасности могут строить свой собственный бизнес**. В нём царит позитивная атмосфера, полная высоких ожиданий и требований. Руководители относятся друг к другу с уважением, как братья и сёстры в нормальной семье. А в ситуации поперечной линии некоторые люди вместо того, чтобы строить свой собственный бизнес, размышляют о том, чтобы отнять бизнес у других людей. Некоторые люди выворачивают и манипулируют правилами в собственных интересах и в ущерб другим людям. Они темнят для того, чтобы переманить к себе нескольких людей. Как возникает такая ситуация? Если в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM мы все смогли бы согласиться с тем, что **не будем отнимать чужой бизнес у другого**, такой проблемы не возникло бы вообще. Но некоторые люди думают об этом по-другому, так как они имеют другие ценности. Есть люди, крадущие автомобили, а есть люди – ворующие деньги, существуют и такие, которые **крадут группы – если, конечно, они в состоянии это сделать**. В моей машине встроены автосторож на тот случай, если кто-то захочет её украсть. В доме у меня работает система сигнализации, защищающая меня от воров. Я убедился, что моим бизнесом является не та система, которую мне удалось создать, а та, которую **мне удаётся**

сохранить. Отказ от поперечной линии означает нечто такое, как и система сигнализации в нашем доме или автосторож в машине, и это призвано отпугивать воров от проникновения в наш бизнес. Хотя бизнес является нашим, но **люди, участвующие в нём, это не наша собственность.** Люди в бизнесе могут быть активными или пассивными в рамках определённых правил, действующих в данной организации, могут свободно переходить из одного места в другое. Всегда встречаются люди, которые – по каким-то причинам – **хотят покинуть данную страну, фирму, систему, группу или руководителя,** и всегда найдутся страны, фирмы, системы, группы и руководители, которые **готовы принять их в свои ряды.** В то же время в любой системе можно найти людей, любящих «ловить рыбу» и ловящих тех, кто **клюёт на их удочку.** Общеизвестна правота поговорки «Чужой кусок всегда выглядит вкуснее». Эти «рыбаки», как правило, обещают новым людям, может быть и Вам, что помогут строить бизнес. Но почему же они решаются делать такое благородное дело? Ведь они Ваши поперечные линии, таким образом, они не могут извлечь никакой материальной выгоды для себя из Вашего бизнеса. Можно ли себе представить, что они до такой степени любят Вас, что вместо строительства своего собственного бизнеса – где они могут заработать деньги, они будут строить Ваш бизнес, где не заработают ничего? Отнюдь нет! Они будут зарабатывать деньги на Вашем бизнесе, на средствах развития бизнеса и, наверное, им будет абсолютно безразлично – будет ли квалифицироваться Ваш бизнес или нет. Они будут плохо отзываться о Вашем спонсоре и/или о Вашей верхней линии, а Вы будете распространять эту клевету в своей группе, доказывая тем самым то, что Вы примкнули к «лучшей системе». В результате этого Ваши отношения с прежней верхней линией окончательно испортятся и таким образом Вам не к кому будет обращаться с вопросами. Вы попадёте в ловушку и у Вас не будет ни возможностей, ни сил! Таким образом сложится идеальная возможность для Вашего ограбления. Вот, эта стратегия спрятана в поперечной линии. Я был слишком наивным и долгое время не понимал сути основного принципа поперечной линии. Когда она напала на мой бизнес, **я не был подготовлен к ней** и, следовательно, потерял часть своего бизнеса. Но я получил ценнейший урок: любой человек может стать поперечной линией. Поперечной линией может стать любой человек из другой фирмы, другой системы, а также внутри своей системы - наша нижняя линия, верхняя линия, и **даже наш спонсор.** Утверждение, по которому всё то, что мы построили себе в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM навсегда останется нашим, действует лишь в том случае, если мы сможем сохранить людей при себе. Мы должны защитить свой бизнес и в этом отношении самое хорошее защитное средство – отказ от поперечной линии. Большинство людей потому покидают систему или команду, так как они **вступили в конфликт** со спонсором и/или с верхней линией. Как

правило, конфликты могут быть сгруппированы вокруг **разных ценностей и принципов**. Однако, имеются три сферы, в которых возникает большинство конфликтов:

1. неправильное поведение в бизнесе (власть)
2. смешивание бизнеса и частной (личной) жизни (секс)
3. неразбериха в финансовой практике (деньги)

За последние 15 лет, проведённых в бизнесе, я видел множество деловых связей, разрушенных из-за действия вышеназванных проблем, конфликтов. К сожалению, я имею личный опыт во всех трёх названных областях, и для меня во всех случаях конечным результатом явилась потеря доверия и самого бизнеса. **Эдификация** нашего спонсора и/или верхней линии является **одним из самых эффективных основных принципов строительства бизнеса**. Когда эдификация хорошо функционирует между двумя людьми, она способна поднять бизнес даже в стратосферу. При эдификации власть над собой мы отдаём другому человеку (или третьему лицу), - как правило – нашему спонсору и/или верхней линии. Когда идёт эдификация подходящего человека, то он может использовать эту власть для того, чтобы своими словами **эдифицировать и нас**, а когда мы эдифицируем неподходящего человека, он своими словами **может нас уничтожить и разорить**. Сама эдификация состоит из таких положительных слов, которыми мы пользуемся тогда, если позитивно отзываемся о другом человеке, продукции или фирме, и которые воздействуют на других таким образом, как воздействует реклама на людей. Человеческое слово имеет невероятно огромную власть. Слово – это самое мощное средство или оружие, его действие зависит от того, для чего и как мы желаем его использовать. **Его неправильное использование или неправильное употребление может разрушить или даже убить человеческие отношения**. В любой деловой ситуации я очень осторожно подбираю свои слова, так как я не хочу заработать себе врагов. Если кто-то говорит без всякого чувства ответственности или просто лжёт, то результат этого заведомо известен: он потеряет доверие, а может быть и свой бизнес. Когда потеряно **доверие людей**, это означает конец взаимоотношений – будь это личные или коммерческие взаимоотношения. Я видел людей, которые находились во взаимоотношениях «верхняя линия – нижняя линия», и которые боролись за власть и соревновались в таких вопросах – у кого группа больше, у кого крупнее нагрудная табличка, у кого больше коллег или признаний, кто лучше читает доклад, кто должен составлять программу, кто должен стать МС /ведущим/ на семинаре, кто будет печатать билеты на семинары, кто и где будет сидеть на семинаре и сколько минут имеет право говорить, кто будет выступать в начале, а кто в конце семинара и т. д. **Полезное здоровое соревнование** в завоевании определённого участка рынка считается частью командной работы. Но дикая драка за власть и должности способны разрушить доверие внутри

организации, что приведёт в конечном счёте к потере взлёта бизнеса, а в дальнейшем и к потере уже самого бизнеса. Командную работу можно характеризовать **формулой «выигрыш/выигрыш»**, а поперечную линию «выигрыш/проигрыш», «проигрыш/выигрыш» или «проигрыш/проигрыш». Среда здоровой командной работы организуется и сосредоточивается вокруг **принципов взаимного уважения, взаимного доверия и честности**. А среда поперечной линии и ловушки организуются вокруг принципа и практики взаимного подозрения, недоверия и манипуляции. Я – в свою очередь – свою деятельность в бизнесе строил вокруг **принципов рынка** (спрос - предложение и добавочная стоимость). Это помогло мне в том, чтобы **вместе с подходящими людьми строить и поддерживать деловые отношения типа «выигрыш/выигрыш»**. Большинство людей думает об этом по-другому: они считают, что в бизнесе единственным способом заработать деньги является способ манипуляции людьми в деловых отношениях типа «выигрыш/проигрыш». В области бизнеса Сетевой маркетинг/MLM отношения «выигрыш/проигрыш» **не могут работать слишком долго** и их конечным результатом непременно будет потеря доверия и потеря самого бизнеса. То же самое касается случайных интимных связей между верхней и нижней линией. Пока данная связь работает успешно, обе стороны чувствуют себя хорошо, но что происходит тогда, **когда всё это заканчивается?** Как правило, случайные интимные связи прекращаются под влиянием появления нового партнёра. В большинстве случаев одна из сторон будет чувствовать себя обманутой и оскорблённой. Значит, прекращает существовать доверие и отношения между людьми уже никогда не будут такими, какими они были раньше. Бывшие любовники превращаются в оскорблённых врагов и стараются защитить свою позицию тем, что плохо отзываются о другой стороне. Если какой-то человек **оказался ненадёжным в личных отношениях**, обманывает других и лжёт, **мы можем быть заранее уверены** в том, что он также будет вести себя и в деловых отношениях. Внутри организации огромной опасностью в интимных отношениях является то, что каким-то образом они становятся известными всем и это обстоятельство у коллег вызывает **негативное отношение** к участникам подобных связей. Поэтому потеря доверия между двумя людьми, как вирус, **распространяется по всей организации** и ставится под вопрос надёжность и достоверность людей, затронутых в любовных отношениях. И чем выше позиция этих людей внутри организации, тем больше опасности. Построить и поддерживать деловую связь, работающую по принципу «выигрыш/выигрыш», требует **значительных усилий и много времени**. Но разрушить и уничтожить её – дело нескольких секунд. Необдуманый поступок или злоумышленные слова навсегда могут ликвидировать добрые человеческие отношения. Однако, важнейшим фактором или фактором № 1 того, что деловые

контакты действуют хорошо или плохо в организации является то – **как обращаются люди с деньгами**. В каждом бизнесе существует оборот денег: наличные деньги в соответствии с законами рынка переходят от одного лица к другому, от одной фирмы к другой. А если **люди нарушают принципы действия рынка**, то раньше или позже лишатся своего бизнеса. Принципы рынка действуют как гравитация: они повсеместно и непрерывно оказывают воздействие, им одинаково подвластны страны, фирмы и люди. Например, коммунизм хотел заменить принцип **спроса и предложения** на принципы планового хозяйства и, как известно, эти попытки провалились. Большинство конфликтов между людьми в Сетевом маркетинге/MLM возникают из-за денег. Многие люди не понимают сущности природы денег и живут во власти ложных представлений, по которым **деньги – это власть**. Однако, правда противоположна этому: **способность** создания добавочной стоимости или же способность создания богатства – **это настоящая власть**, а деньги являются всего лишь стоимостью вещей. Когда мы начинаем создавать свой собственный бизнес, мы должны понять следующее: существуют деньги двух видов – **наши (собственные) деньги и деньги других людей (ДДЛ)**. Наш личный финансовый успех будет определяться в деловой жизни тем, как мы обращаемся с собственными деньгами. А наше обращение с деньгами других людей, будет определять то, **можем ли мы оставаться в рамках мира бизнеса или нет**. Из 10 предпринимательств 9 становятся банкротами в первые 5 лет своего существования. Почему? Из-за денег! Деньги являются важным фактором во всех ситуациях жизни бизнеса. С каждым соглашением по бизнесу мы можем снова и снова подтверждать наше обязательство к сотрудничеству типа «выигрыш/выигрыш» или же навсегда потерять его. Никто не хочет вступать в бизнес с ненадёжным человеком, таким образом, **деньги и доверие «ходят рука в руку»**. В бизнесе Сетевого маркетинга/MLM мы часто должны обращаться с деньгами других людей. Например, при старте нового коллеги для его первого заказа я принимаю деньги от него, и я сам посылаю их с его регистрационным листком. Значит, в моих руках часто находятся деньги других людей (ДДЛ). Когда мой покупатель заказывает у меня определённые товары, и я беру у покупателей деньги, это тоже ДДЛ. Когда я доставляю на дом заказанные товары, они тоже не мои, а принадлежат тому человеку, который заплатил мне деньги заранее, то есть ДДЛ. Когда я продаю билеты на следующий семинар, то полученные мною деньги являются тоже ДДЛ. **То, как мы обращаемся с ДДЛ, это тоже будет определять нашу карьеру в бизнесе**. Если рассмотреть более подробно – на каком уровне находится финансовая интеллигентность большинства людей, то нетрудно догадаться о возможных проблемах в будущем. Большинство людей никогда не обращалось с большими деньгами и они должны научиться этому. Я принципиально очень последователен, если

речь идёт об обращении с деньгами, и тем более, если это ДДЛ. В этом отношении не может быть и речи о том, что кто-то ошибается. Я верю, что мой бизнес вырос до больших размеров и растёт дальше потому, что **мои коллеги убеждены в том, что мне можно доверять в отношении ДДЛ.** И с другой стороны, я видел много таких случаев, когда некоторые коллеги злоупотребляли ДДЛ, в итоге чего потеряли доверие своих коллег и лишились бизнеса. Некоторые люди собирали деньги для стартовых наборов до официального открытия рынка, а затем исчезали вместе с деньгами. Некоторые люди собирали деньги для заказа товаров у своих партнёров, а потом лгали, что из их машины украли деньги. Некоторые же копировали на ксероксе билеты на семинары, а затем ещё раз продавали их другим. Ещё некоторые проходили на семинары через чёрный вход. Были и такие, которые брали деньги в долг для своих коллег и использовали свою позицию для того, чтобы манипулировать ими. Другие люди брали деньги у своих коллег, но никогда не возвращали их обратно. Был и такой случай, когда кто-то нелегально скопировал СД, кассеты и книги и продавал их своим партнёрам. Лгать и обманывать можно до поры до времени, но рано или поздно **наступит момент истины и нужно будет всем платить соответствующую цену.** Это цена – как правило – потеря доверия людей и вслед за этим – лишение бизнеса, так как люди уже не хотят дальше работать с ненадёжным человеком. В нормальной команде коллеги взаимодействуют друг с другом по деловому принципу: «даю и получаю». Но некоторые хотят изменить вышеназванный порядок и сначала хотят получать, а только потом отдавать. Другие люди не хотят ничего давать, но хотели бы получать многое от других. Такие люди хотят получить бесплатно стартовые наборы, товары, билеты на семинары и т.д. от своих спонсоров. Этих людей – по возможности - я стараюсь обходить стороной. Я уверен, что **жизнь поддерживает тех, которые придерживаются законов деловой жизни,** которые в начале хотят давать другим и только потом получать, и кто создаёт добавочную стоимость, новые ценности и богатства в рамках отношений типа «выигрыш/выигрыш». Я ищу таких людей и хочу работать именно с ними. Я думаю, что другие также ищут таких людей. Если в рамках бизнеса Сетевого маркетинга/MLM **долгосрочные отношения типа «выигрыш/выигрыш» основаны на доверии,** тогда я знаю – каких людей я ищу и только с ними я хочу работать. За последние 15 лет я наблюдал, что люди приходят-уходят, **но принципы остаются те же самые.** Я могу верить только нескольким людям, но **всегда могу верить всем основным принципам.** Когда я рассматриваю характер и поведение людей по отношению к основным принципам успеха в бизнесе, то с большой точностью могу предсказать их шансы в бизнесе. Это помогает мне выбрать человека, с которым я буду проводить своё время. Каждый предприниматель/руководитель имеет **право и заодно**

ответственность в выборе ценностей и принципов своего бизнеса. Подходящие принципы и ценности не ограничены временем, они **действительны во все времена** для таких людей, которые придерживаются их. Это – те самые принципы и ценности, которые позволили человечеству дойти до наших дней и продвигаться вперёд к будущему. Когда предприниматель/руководитель приводит в гармонию свою деятельность в бизнесе с вышеназванными принципами и ценностями, сама жизнь начинает неожиданно **продвигать его вперёд в карьере.** Это и есть самая великая власть. Возможности, новые коллеги и ДДЛ будут приходить к тому человеку, который поймёт суть этой власти. А идущих против этих принципов и ценностей, раньше или позже жизнь перестанет поддерживать, от них уйдут и возможности, и люди, и ДДЛ. Этот принцип рынка основан на спросе и предложении и исходя из этого принципа можно установить, что в любом обществе **имеется огромный спрос в надёжных и креативных предпринимателях** и неограниченные наличные деньги (в том числе и ДДЛ) ждут того, чтобы поддержать такого человека/организацию/фирму. Возникает только единственный вопрос: **кто хочет стать таким человеком,** кто хочет создать такое предпринимательство/организацию и возглавить им. Наигранные люди – этот бизнес не для вас! Я пишу эти слова с грустью, так как исходя из своего опыта я убедился, что только очень немногие подходят под эти высокие требования. В любом обществе/фирме/организации, в любом поколении **имеется всего несколько человек,** способных дойти до этих высоких норм. И поднялись они на высоту не потому, что их заставляли это сделать, а потому, что они сами добровольно стремились к ним. Вы тоже выбирайте себе такие ценности и принципы, которые получают поддержку от самой жизни.

Джеймс Вади