

УРОК 19. РАБОТА С ЛЮДЬМИ

В бизнесе Прямой продажи/Сетевой маркетинг/MLM мы работаем вместе с людьми. Наши **покупатели** – люди, **верхняя линия и коллеги** – люди, а **поперечные линии** – тоже люди. Многие из хорошо осведомлённых людей называют этот вид предпринимательства **человеческим бизнесом**. В бизнес приходят самые различные люди: у них разное прошлое, разный жизненный опыт. Это разные личности, но, как правило, они имеют одну и ту же мотивацию – заработать дополнительные деньги, чтобы **улучшить своё материальное положение**. Каждый новый человек, который присоединяется к нашему новому бизнесу, должен иметь своего спонсора, значит он включается в уже существующий бизнес. Это похоже на такую ситуацию, как рождение ребёнка в какой-то семье. Верхняя линия, по всей вероятности, имеет свою культуру, выигрышную стратегию, у неё также работает какая-то система обучения. В деловом предложении всё должно быть описано и должно предлагаться **в виде пакета**: маркетинг-план данной фирмы, линия спонсорства и система обучения, по которой успешно обучают участников выигрышной стратегии. В пакете должны быть и **правила**, регулирующие вопросы, касающиеся совместной работы членов команды, а также некоторые **директивы** системы по поводу функционирования бизнеса. Помимо этих правил и директив ещё нужно учитывать **человеческий характер и поведение человека**, играющие важную роль в формировании взаимоотношений между коллегами по бизнесу. В этом смысле сфера бизнеса не во многом отличается от повседневной жизни. Самые древние правила всех религий могли бы стать путеводителями в том вопросе, что **людям нужно было бы сосуществовать и сотрудничать** в мире и гармонии. На эту тему написаны миллионы книг, мы должны учиться на протяжении всей своей жизни. Ниже я приведу 21 вещь и советы, связанные с этими вещами. Они составлены на основе моих наблюдений, **связанными с разными людьми** и содержат в себе мои наставления: что я советую и не советую делать в бизнесе.

Будь справедливым

Будь готов к изменениям

Улыбайся

Спрашивай

Обновляй свой стиль

Одевайся элегантно для успеха

Поощряй людей

Внимательно слушай

Запоминай имена

Решительно пожимай руку

Не будь пристрастным

Не критикуй

Не пей спиртного

Не ругайся

Не зарабатывай себе врагов

Не рассказывай непристойных анекдотов

Не жалуйся

Не опаздывай

Не осуждай других

Не сравнивай

Приведи в порядок свои зубы
Смотри в глаза другим
Будь оптимистом
Будь скромным
Будь надёжным
Признавай успехи других
Смотри вперёд в будущее
Уважай людей
Прощай ошибки
Будь смелым
Будь верен себе

Не будь ревнивым
Не сплетничай
Не говори слишком много
Не обижай других
Не обманывай
Не лги
Не воруй
Не кичись
Не переживай
Не будь наивным
Не сдерживай себя

Никто не обязан придерживаться этих советов, так как все мы независимые предприниматели. Тем не менее мы должны отдавать себе отчёт о своём поведении в людском коллективе, ибо всё то, что мы говорим или делаем, влечёт за собой определённые последствия. Умные же люди предупредительны, **взвешивают и продумывают последствия своих поступков и слов** до того, как что-то говорить или сделать. Намного легче оскорбить чьи-то чувства, чем возвысить душу людей. Кстати, хорошего руководителя, сразу **можно определить по обращению с маленькими людьми**. Имеющееся деловое окружение является плодотворной почвой для того, чтобы новые люди там учились, развивались и превращались в успешных предпринимателей. Они будут **копировать** всё то, что видят вокруг себя. Изредка я слышу такие разговоры: «Они подражают, как мартышки». Начальника нет ни у кого, так как все на добровольных началах вступили в систему. До сих пор всё это выглядит волшебной сказкой. А где здесь ловушка? Она - в людях. Где есть люди, там **возникают и проблемы**. Всякие проблемы! А для того, чтобы создавать и развивать связи типа «выигрыш/выигрыш» в рамках огромной организации, нам нужно научиться реагировать на проблемы, научиться обращению с ними и их разрешению. Как я уже отметил в предыдущих главах, больше всего проблем возникает вокруг власти, секса и денег. Люди совершают ошибки и эти **ошибки будут влиять на взаимоотношения** друг с другом. В крупных организациях так же, как и в любой семье, возникают конфликты. Некоторые люди растут быстрее других, некоторые зарабатывают больше денег, чем их товарищи, некоторые выглядят лучше других, а некоторые **имеют** внутри команды **большее влияние по сравнению с другими** и т. д. Как в семейной жизни мы все замкнуты её рамками, так это происходит и в бизнесе. Мы как бы закрыты вместе в одном помещении со своими коллегами по бизнесу. Некоторые из них остаются с нами лишь на некоторое время, а некоторые – навсегда. Взаимоотношения, установленные на всю жизнь, основаны на выигрышной формуле «выигрыш/выигрыш», на умении прощать, на

взаимном доверии и уважении. В трудные периоды **эти отношения подвергаются серьёзным испытаниям**, они и/или ослабевают, и/или укрепляются. А для того, чтобы сохранить команду в целостности, мы должны понять проблемы наших товарищей по бизнесу. В жизни бизнеса существует два вида проблем: **свои собственные проблемы и проблемы других людей**. Если мы не способны разрешить свои проблемы, мы вряд ли сможем помочь и другим людям в разрешении их проблем. Если мы концентрируем своё внимание на разрешении собственных проблем, то, по всей вероятности, мы не будем замечать проблемы других людей и таким образом не сможем прийти им на помощь. Пословица говорит: «У меня больше болит мой укус комара, чем то, что тебя укусила собака». **Сначала нам нужно разрешить свои проблемы** и нужно убедиться в том, что мы не являемся участниками создания проблемы, а являемся **частью её разрешения**. Когда я начал заниматься бизнесом, то первой моей проблемой было то, что я плохо чувствовал себя **«среди людей»**. Некоторые люди очень открыты, любят находиться среди людей и там чувствуют себя очень хорошо. У меня был совершенно противоположный характер. Я не знал, как начинать разговор с другим человеком, о чём с ним говорить и о чём не следует говорить с ним. Я был очень боязливым и стыдливым, почти трусом. Первый урок, выученный мною для того, чтобы победить черты своего характера, был тот, что **я начал интересоваться другими людьми**. Я выучил **технику правильной постановки вопросов** и научился слушать ответы с исключительным вниманием. При разговоре с людьми я **молчу на протяжении 80%** всего разговора и только **20% времени** я разговариваю с ними. Когда я разговариваю с людьми, я всегда поощряю их. Критика, обвинения, осуждение и негативные чувства не действуют в полной мере. Я не критикую своих коллег по бизнесу за то, если они сделали что-то неправильно, а вместо критики **задаю им неприятные вопросы**, чтобы изложить свою точку зрения. Я им рассказываю, как я поступил бы в подобной ситуации или подчёркиваю вероятные последствия, с которыми – возможно – придётся им сталкиваться. Самое плохое, что руководитель может вообще сделать, это открытая и публичная критика людей со сцены или за их спиной. Если я не могу позитивно отзываться о каком-нибудь человеке, то я лучше ничего не говорю о нём. С другой стороны, **я не хочу слушать тех людей**, которые открыто обвиняют и осуждают других. Некоторые люди завидуют успеху других в такой степени, что зависть прямо «плещет» из них. В командной игре, в такой, которой является бизнес Сетевого маркетинга/MLM, **зависть обязательно нужно считать губительным, самоуничтожающим чувством**. Люди же инстинктивно чувствуют зависть в человеке и обязательно будут избегать встречи и работы с завистником. В этом отношении существуют весьма простые правила: «Поступай с людьми точно так, как ты хотел бы, чтобы люди поступали бы с тобой». Слова и

поступки похожи на бумеранг, который обязательно возвращается к Вам. Осуждение кого-то также не поможет в том, чтобы формировать или поддерживать связи и формулу «выигрыш/выигрыш». **Никто не любит**, если его **критикуют** другие люди. Иногда верхние линии считают, что они всё знают, и что они правы всегда. Если даже это было бы так, то всё равно они должны были бы себе задать вопрос: чего хотят больше? Быть всегда правыми или **быть богатыми**? Нужно отметить, что люди всегда стороной обходят тех, которые снисходительно к ним относятся, и выдают свою лучшую форму, результаты в позитивном окружении, где они чувствуют **себя нужными и важными**. Наши коллеги чувствуют себя полноценными и важными людьми, если мы **знаем их имена и имена их детей**. Товарищи по бизнесу чувствуют, что мы обращаем на них должное внимание, если **мы проводим с ними своё время**. Признаком особого почёта является получение от руководства **писем или открыток, написанных от руки**. При разговоре с людьми я всегда смотрю им в глаза с откровенным интересом, так как я уважаю их. Я хочу, чтобы они поняли – **я хочу им самого наилучшего**. Некоторые люди используют своих коллег по бизнесу для своего продвижения вперёд. Где у них должно было бы находиться сердце, у них находится **кассовый аппарат**. Они обращаются со своими коллегами по бизнесу как с цифровыми автоматами, а не с живыми людьми. Такое поведение может работать до поры-до времени, но раньше или позже люди поймут суть дела и прекратят раз и навсегда связи с таким человеком - причём самым драматичным образом. А некоторые думают, что их задача заключается в том, чтобы **помочь своим коллегам по бизнесу** строить их предпринимательство, бизнес. Я не думаю, что фирма Michelin потому выпускает автомобильные шины, чтобы помочь фирме BMW продавать машины. Я не думаю, что Microsoft потому создаёт программыне средства, чтобы помочь фирме IBM продавать компьютеры. **Я никогда не обещал** людям, что буду помогать им строить бизнес. Почему бы мне делать это? Моё задание и призвание заключается в том, чтобы **строить свой бизнес и обеспечить свою семью, а не чужую**. Некоторые руководители в своём деловом предложении воодушевлённо утверждают, что помогут своей нижней линии в строительстве её бизнеса. Но по-моему, помогать людям в условиях бизнеса вообще-то не является помощью. От этой помощи они станут лишь **слабыми и подчинёнными**, но ни в коем случае не будут успешными. Китайская пословица говорит так: «Если дашь ему рыбу, то прокормишь его только один день, а если его научишь ловить рыбу – то прокормишь его всю жизнь». Я хотел бы поддерживать людей, чтобы они были бы способны строить свой бизнес без моего особого вмешательства в это дело, а себе – при этом – оставил бы роль **катализатора** его действия. Если я буду способен достичь этого, то буду **чувствовать себя по-настоящему свободным**, так как мой бизнес работает и без моего вмешательства. Я не хочу, чтобы мои коллеги

зависели бы от меня, а я хочу, чтобы они были бы независимыми. Я строю свой бизнес в той форме, чтобы он был бы способен функционировать и со мной, и без меня. Поэтому я лучше **обещаю меньше и даю больше**, чем пообещаю слишком много и дам слишком мало. Я никогда не обещаю ничего без убеждения в том, что смогу выполнить обещанное сразу и полностью. А как только мне становится ясно, что я чего-то не смогу выполнить по какой-то причине, то я сразу звоню другому коллеге и **объясняю ему ситуацию**. Как в политике, так и в бизнесе самооправдание считается признаком слабости, поэтому более целесообразно объяснить факты и обстоятельства. Я с большой радостью иду в гости к своим коллегам по бизнесу или ужинаю вместе с ними, если они меня приглашают. **Я обожаю вкусную еду** и это известно всем моим коллегам. Если они хотят, чтобы я пошёл бы к ним в гости, то мне достаточно сказать – будет вкусная еда. Ужинать вместе с людьми в их доме, это **святое и интимное дело**. Дом – это наилучшее место для формирования интимных дружеских отношений и связей. Когда у меня появляются вызовы, то я люблю обедать или ужинать вместе с людьми, ибо это является таким событием, которое служит открытию их души. Бывает и такое, что мы вместе едим пиццу, стоя вокруг одного стола, и это часто означает гораздо больше, чем тщательно организованная встреча бизнесменов. У меня нет воспоминаний о крупных проблемах строительства бизнеса, но у меня **сохранились прекрасные воспоминания о совместных обедах** с наилучшими коллегами по бизнесу. **Я никогда не пью спиртные напитки** во время строительства бизнеса. Я хочу выдать своим партнёрам лучшее, что у меня есть в самом себе, а для этого необходимо располагать 100% умственных способностей. Совместное употребление спиртного я разрешаю себе только в случае частных/частных встреч. Поскольку бизнесом двигает признание успехов, то я **очень щедро признаю успехи своих коллег**. Поздравления по поводу успеха коллег, рукопожатия, объяснения и цветы, похвалы и подарки – всё это создаёт незабываемые воспоминания и **укрепляют человеческие отношения**. Когда **Анико и Габор Надь** дошли до уровня Изумруд, мы пригласили их в свой дом в Испанию, чтобы провести с ними незабываемые, прекрасные дни. Мы с женой пригласили их в наш любимый ресторанчик, находящийся в порту, и за ужином мы разговаривали с ними о результатах, достигнутых в прошлом, и об их планах на будущее. А когда друг моего детства **Габор Мате и его супруга Дьёнди Салаи** стали Бриллиантами, я свозил их в Monte-Carlo на своей совершенно новой машине BMW M3. Мы там элегантно оделись – как предписывали правила – и всю ночь играли в Royal Casino. А когда мои коллеги **Аттила и Кати Гидофалфи** стали Бриллиантами, моим подарком для них стала поездка на Гавайские острова. Я заказал для них самый лучший апартамент на верхнем этаже гостиницы «Waikiki Hilton», взял для

них напрокат машину Ford Mustang cabriolet, чтобы мы с Аттилой смогли бы разъезжать по курорту и посещать магазины «Компьютеры США». Кати и Аттила постоянно развивались в бизнесе и нам нужно было придумать для них более эксклюзивные подарки. Я со своей женой Юдит решили их пригласить в Monte-Carlo на автогонки Формула-1. Мы жили в одной гостинице с гонщиками. Там Аттила в лифте встретился с Barichello, я завтракал за одним столом с Jarno Trulli, в тот день победившем в соревновании. **Эти поездки, встречи стали незабываемыми воспоминаниями.** Подобные положительные события, по всей вероятности, создают хорошие взаимоотношения, но как обстоят дела с проблемными людьми? Они находятся в начале моих списков не потому, что у нас нет проблем, а потому, что – **несмотря на появившиеся проблемы – мы вместе с ними работали над общим делом.** Когда в США проводили исследование, направленное на то – какой вид деятельности больше всего сплачивает супругов (семьи), то выяснилось, что это совместное **времяпрепровождение в кемпинге.** Почему это так? Если семья собирается вместе провести определённое время, то в эти дни обязательно **что-то испортится, выйдет из строя.** А разрешить проблему вместе, простить друг другу некоторые погрешности, помочь друг другу – это всё связывают супругов и объединяет семью. **Борьба с вызовами** оставляет незабываемое впечатление. Члены семьи даже много лет спустя будут вспоминать эти события, разговаривать о них, смеяться над ними. То же самое происходит и в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM. Когда мы вместе с коллегами боремся с вызовами и проблемами в бизнесе, то это может **укрепить наши отношения «выигрыш/выигрыш».** Мы можем смеяться и плакать вместе, а в конце дня мы будем вспоминать только о хороших вещах. Некоторые люди и в бизнесе сохраняют своё открытое сердце, другие склонны к изменениям и способны приспосабливаться к новым условиям, но основная масса коллег остаётся такой же, какой была и раньше. Но многие сопротивляются изменениям, хотят сохранить «статус кво». И в то же время они хотят, чтобы весь мир менялся бы ради них. Я видел много таких людей, которые **хотели изменить своих товарищей по бизнесу** и позорно провалились. В бизнесе Сетевой маркетинг/MLM существует три вида птиц: индейки, цыплята и орлы. **Индейка** – это самая глупая птица на Земле, но некоторые люди иногда не отстают и от них по своим умственным способностям. **Нет ничего, что было бы хорошим для людей типа «индейка».** Они и есть люди, постоянно находящиеся в проигрыше, но одновременно являющиеся и бунтарями в бизнесе. **Цыплята никому не мешают.** Они то здесь копаются, то клюют в другом месте. Люди этого типа составляют основную массу участников бизнеса Сетевого маркетинга/MLM. Они не преданы делу по-настоящему и не выделяются в строительстве бизнеса. Они иногда что-то делают – даже может быть и значительное, однако

быстро теряют интерес к делу. **Орлы-птицы** являются свободными и летают в небе высоко. У орлов острое зрение, они видят то, что захотят. В бизнесе **люди типа «орёл» являются настоящими руководителями.** Многие люди – вместо того, чтобы стать орлами и найти в своих рядах других орлов – хотят их сделать из индеек и цыплят. Они хотят помочь, им, хотят научить их летать. Они им читают лекции о полётах, своё драгоценное время и свои большие усилия отводят тому, чтобы попытаться изменить их. Но Вы, пожалуйста, не теряйте время! Индейки и цыплята никогда не будут летать, что бы Вы не сделали.

Станьте Вы орлом и найдите себе среди коллег настоящих орлов!

Джеймс Вади