

УРОК 20. ВЫИГРЫШНАЯ ПОЗИЦИЯ

Когда мы рассматриваем игру под названием ЖИЗНЬ, то замечаем, что некоторые люди имеют выигрышную позицию, отделяемую их от остальных людей. Большинство людей никогда не будет успешным и будет жить обыкновенной серой жизнью. Бизнес Сетевого маркетинга/MLM также имеет своих победителей, которые строят **гигантские организации с выдающимися людьми**, находящимися постоянно в выигрыше. В чём секрет успеха? Почему один человек успешнее другого? Секрет находится в их генах или же в их воспитании? Он в их образовании или в везении? Что отделяет успешных людей от средних? Если посмотреть на историю человечества, то убедимся в том, что выдающиеся личности встречаются в любой эпохе и **в любом поколении**. Они, как правило, были недовольных окружающим их миром и хотели повернуть дела в лучшую сторону. Эти люди являются **двигателями** всех видов общественного развития. Это государственные деятели и художники, спортсмены и предприниматели, учителя и философы, учёные и религиозные руководители, изобретатели и революционеры. Эти люди и мыслят по-другому, они учатся по-другому, по-другому ведут себя и по-другому работают, так как они развили в себе **выигрышные привычки**. Они используют свою власть для того, чтобы **воздействовать на людей** с целью их улучшения и достижения больших успехов. Выигрышными являются те люди, которые находятся на пути распознавания своих способностей и преобразования самих себя в лучших. Выигрышные люди – это счастливые люди, имеющие хорошую семью, и, живущие полноценной жизнью. Этим людей уважают все: и супруги, и члены семьи, и друзья. Выигрышные люди ведут великолепную жизнь, ради чего стоит жить. Они успешны, в первую очередь, в том, что **им удалось сделать успешной свою жизнь**. Эти люди стали успешными не в ущерб другим, а таким образом, что создали возможности для других людей. Выигрышные люди **оптимисты**, ожидающие от жизни того, чтобы с ними происходили бы великолепные и радостные события. В любой ситуации они отдают от себя лучшее потому, что они являются просто такими людьми. Они весёлые, воодушевлённые и много улыбаются. Выигрышные люди – командные игроки, лучше всего работающие в коллективе, среди других людей. Выигрышные люди учатся всю жизнь, так как они решили никогда не прекращать свою учёбу, изменение и развитие для того, чтобы стать более заботливыми и плодотворными людьми. Выигрышные люди **стимулируют других**, чтобы и они отдавали от себя самое хорошее. Куда бы не пошли выигрышные люди, они всегда подбадривают и стимулируют своих коллег. Они везде и во всём видят и/или создают вокруг себя новые возможности. **Они любят жизнь**: они наслаждаются восходом и заходом солнца, морем и горами, своей

молодостью и старостью. Они счастливы летом и зимой, хорошо чувствуют себя в компании и в одиночку. Не имеет значения, что происходит с ними, из всего **они извлекают прибыль для себя или учатся на этом.** Любой человек может стать выигрышным, но большинство людей не становится им. У каждого человека есть своя жизненная позиция, она может быть **негативная или позитивная.** Люди позитивной позиции во всём видят солнечную сторону, а люди негативной позиции – тёмную. Позитивные люди во всех проблемах видят возможности, а негативные – во всех возможностях только проблему. Люди позитивного мышления думают о том, как можно сделать какое-то дело, а негативные – почему это дело не получится. Когда я начал свой бизнес Сетевого маркетинга/MLM, я был в полном материальном кризисе, и **я должен был переделать себя** для того, чтобы стать выигрышным человеком. Первым делом, что мне пришлось сделать – **нужно было изменить свой подход к работе, к успеху, к учёбе, к деньгам и людям.** Мне нужно было снова определить – что означает для меня успех и неудача. Я пришёл к выводу, что успех это не конечная станция деятельности, не владение деньгами и материальными благами, а определённое **состояние человека.** Я чувствовал себя успешным тогда, когда я приближался к своим мечтам и целям, а неудачным тогда – когда отдалялся от них. Я встречался со многими людьми, которые имели много денег, но не чувствовали себя счастливыми, так как всё больше отдалялись от того, чего они хотели бы иметь. Когда я начал свой бизнес Сетевого маркетинга/MLM, у меня не было денег, но у меня была выигрышная позиция. **У меня были амбиции,** я был готов учиться и готов был любой ценой делать дела до конца. Хотя я находился в полном материальном крахе, **я чувствовал себя чрезвычайно успешным** тогда, когда я стал спонсором первого своего коллеги по бизнесу, друга Петера Павлека. Петер через 2 недели вышел из бизнеса, он вернул свой стартовый набор и попросил вернуть ему деньги. Он разъяснил мне: его друг только что приехал из Польши и объяснил ему, что это пирамида и, следовательно, нелегальный вид бизнеса. Но к тому времени, что Петер вышел из бизнеса, я уже спонсировал в бизнесе другого своего друга, Филиппа Моргана. И хотя за один вечер я потерял половину своего бизнеса, я всё-таки был оптимистом, так как был уверен в правильности своего дела. Я чувствовал себя счастливым и выигрышным человеком, так как **я был на пути к достижению своих целей и мечтаний – стать предпринимателем-миллионером.** Начиная с того дня, что я стал спонсировать Филиппа Моргана, мой бизнес Сетевого маркетинга/MLM **стал возрастать экспоненциально.** Я уже давно превзошёл свои начальные мечты и цели и ставил перед собой всё новые и новые цели. Многие думают, что нужно быть успешным для того, чтобы спонсировать других людей. Отнюдь нет! **Нужно лишь жаждать успех** и этого вполне достаточно для спонсирования.

Никто не может оказать сопротивление решительному человеку, **полному жгучей страсти**. Большинство людей никогда не обязывает себя делу полностью, так как они не могут решить, где им нужно **занять твёрдую позицию**. А ввиду того, что у них нет определённой позиции, они склонны поддаваться всяким посторонним мнениям, воззрениям. Большинство людей, начинающих свой бизнес Сетевого маркетинга/MLM, не защищают своё предпринимательство. Они думают, что это хороший бизнес лишь до тех пор, пока их друзья также придерживаются этого мнения. Они «трогают» свой бизнес длинной палкой так, как трогают дохлую змею, чтобы убедиться в том, что она мертва. Большинство людей настолько неуверены в своём решении, что им непременно нужно услышать мнение другого человека, доказывающего правильность этого решения. В этом заключается одна из основных причин, подтверждающих важность и необходимость проведения семинаров, т.к. многие люди, вступившие в бизнес, вообще **не уверены** в том, что они находятся в хорошем предпринимательстве. Почему они не уверены? Потому, что **не могут установить разницу между хорошим и плохим**. Курить – это хорошо или плохо? Есть гамбургеры – это хорошо или плохо? Тратить деньги, взятые в долг, на ненужные вещи – это хорошо или плохо? Большинство людей даёт неправильные ответы на эти вопросы. Большинство людей даёт неправильный ответ и на коммерческое предложение. Однако, этот факт нас не должен расстраивать, а наоборот: это означает, что в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM нет конкуренции. Большинство людей никогда не построит свой бизнес: не потому, что этот бизнес плохой, а потому, что большинство их **не способно понять** – насколько хороший этот бизнес на самом деле. Когда я начал своё дело, то я должен был изменить свой подход, своё отношение к работе. Когда меня спонсировали в бизнесе, я работал на фирме и работал агентом-профессионалом, продающим канцелярское оборудование, главным образом, мобильные телефоны. Ежемесячно я создавал товарооборот в объёме 100.000 австралийских долларов. Я получал минимальную зарплату и провизию в зависимости от реализации товаров. У меня был свой офис на одной из центральных улиц, был фирменный мобильный телефон наивысшей категории и очень элегантные визитные карточки. Мои доходы превышали 5.000 долларов в месяц. Большинство людей хотело бы иметь такую работу с такой зарплатой. Это – с учётом инфляции – в настоящее время превысило бы 10.000 долларов. Многие люди не могут найти себе такой работы. Это потому, что на самом деле это было не работой в штате, а только **работой по контракту, по коммерческому соглашению**. Внешне это выглядело штатной работой, а в действительности это было предпринимательство. Если люди устраиваются на штатную работу, то они приходят на работу, отработают месяц и на этом основании получают заработную плату. А в предпринимательстве люди должны создавать свой определённый

товарооборот и часть выручки они могут оставлять себе. Работая профессиональным агентом, я развил в себе этику труда предпринимателей и, когда я получил возможность заниматься бизнесом Сетевого маркетинга/MLM, то я был уже готов к этому. Поговорка звучит так: **«Шансы на успех имеются у подготовленного человека»**. Большинство людей не подготовлено к работе в условиях предпринимательства. Они хотят иметь надёжную работу, гарантированную заработную плату, пенсию, оплачиваемый отпуск и т.д. А кто будет перекрывать все эти затраты? А кто будет оплачивать затраты, связанные с вышеуказанными вещами? Предприниматель! Большинство людей на работе работает не с полной отдачей сил и энергии в связи с маленькой заработной платой. А предприниматель работает столько, сколько нужно для того, чтобы получить наибольшую прибыль. Моё отношение к работе такое: я готов **работать с такой полной отдачей и интенсивностью, на которую способны только немногие**. Но в то же время я не хочу работать лишь ради денег. Это было коренным изменением в моём отношении к деньгам. По моим наблюдениям у тех людей, которые изо всех сил работают на работе, нет времени заработать большое состояние. Всё своё время, всю свою энергию и ментальность они используют для того, чтобы заработать деньги. Это и всё. Большинство людей не способно сделать следующий шаг **для своего освобождения из-под власти денег**, а также для того, чтобы по-настоящему стать богатым и добиться материальной независимости и обеспечённости. Откуда я это знаю? Вспомним значение цифр 100-64-5-1! Значит, когда речь идёт о деньгах, большинство людей никакого понятия не имеет о том, что же происходит в мире. Живя в капиталистическом обществе, в котором всё вращается вокруг денег, **я решил установить хорошие отношения с деньгами**. На протяжении прошедших 20 лет у меня было хобби- изучать природу денег. Я прочитал сотни статей и книг на эту тему, на эту тему я взял интервью у сотен людей в связи со своей предыдущей работой в качестве финансового консультанта, а также с сотнями своих коллег я консультировался по этому поводу в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM. Мои наблюдения по поводу сущности денег можно суммировать следующим образом: деньги не существуют одни, и **существуют вместе с их владельцами**. Каждая копейка принадлежит кому-то, поэтому я рассматриваю деньги вместе с их владельцами. Деньги имеют частные лица, учреждения, фирмы, государства и т.д. Не имеет никакого значения, сколько мы зарабатываем или имеем, а главным является то – что мы делаем с деньгами. Моей наилучшей инвестицией, совершённой мною в своей жизни, было вложение 20.000 австралийских долларов в своё образование. Я купил 100 книг, сотни аудиозаписей и посетил десятки бизнес-семинаров. Большинство людей не понимает ценности самообразования, а свои деньги тратит на телевизоры, на музыкальные

центры, одежду, мобильные телефоны «люкс». Я установил также любопытную вещь: чем тупее человек, тем он меньше ценит учёбу, а чем он умнее, тем он больше важности придаёт своему образованию. Глупый не хочет знать больше, а умный старается научиться большому. Наверное, и у нас работает закономерность: чем больше мы знаем, тем больше мы видим, чего мы ещё не знаем. Когда я начал свой бизнес Сетевого маркетинга/MLM, я **выбрал себе позицию человека, желающего получить самое лучшее из всего.** Хотя я был квалифицированным агентом, однако я очень быстро понял: существует большая разница между реализацией мобильных телефонов, контрактов пенсионного фонда и возможностью бизнеса. О своём новом бизнесе я хотел выучить столько и так быстро всё, как это вообще возможно. Многие люди, вступившие в бизнес Сетевого маркетинга/MLM, считают, что они уже знают всё и им ничего не нужно учить. Откуда я знаю об этом? Оттуда, что 90% людей, вступивших в бизнес, не приходит на семинары по строительству бизнеса. Я верю в то, что могу продвигаться дальше других, если я буду **умнее** их. Быть умнее – в моём понимании – **означает быть опытнее в жизни.** Сидеть в классе, чему-то учиться у неопытного учителя, имеющего мизерную зарплату, это не совпадает с моими представлениями о том, как стать умнее. Может быть, это достаточно для среднего человека, но для меня это означает пустую трату времени. **Я хочу учиться** всему у **самых лучших учителей.** Правда, это будет стоить дороже, но несравненно ценнее информация, получаемая таким путём. Когда я начал заниматься бизнесом Сетевого маркетинга/MLM, **я хотел учиться у лучших строителей сети.** Я ездил на все семинары и слушал все возможные аудиозаписи. Многие считают, что они знают всё и им не нужно больше ничего учить. С первого дня я был очень **покорным** в бизнесе, и в настоящее время я веду себя также смиренно, так как я должен учиться для того, чтобы стать большим. На самом деле я вижу свою жизнь в качестве **беспрерывного процесса обучения,** включающего учёбу и ежедневное приспособление к новым ситуациям и реагированием на них. Из-за того, что в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM мы работаем с людьми, мне нужно было изменить свою позицию, связанную с тем, как и что я думаю о людях. До вступления в бизнес **я был слишком занят самим собой и углублён в себя.** Другие люди означали для меня бремя и, по возможности, я избегал их. Я не любил ходить развлекаться и встречаться с людьми – это я считал пустой тратой времени. А когда я был на первом семинаре по строительству бизнеса, то кто-то сказал в своём докладе, что наш бизнес очень простой: нужно только посидеть с людьми, попить кофе и поговорить. Я чуть не умер от страха, услышав эти слова, так как сразу почувствовал боль тех колоссальных изменений, которые я должен быть претерпеть для того, чтобы быть способным строить свой бизнес. Я в большой степени **был вынужден изменить своё отношение к людям.**

Мне нужно было выйти «в люди» для того, чтобы разговаривать с ними. То обстоятельство, что я жил не на Родине, дальше осложняло мою ситуацию, так как я знал, что не на 100% владею английским языком. Естественно, последнее было только отговоркой с моей стороны, но было вполне приемлемо. А для того, чтобы ситуация была бы ещё сложнее, я должен был признаться себе в том, что я никогда не переносил даже вкуса кофе и никогда его не пил. Поэтому некоторое время мне казалось, что бизнес Сетевого маркетинга/MLM придуман не для меня. Разговаривать со всякими незнакомыми людьми и пить с ними ненавистный мне кофе показалось мне слишком дорогой ценой. Но **я сумел изменить свою позицию, своё отношение к этим вещам.** Я подумал о том, что вместо кофе я могу пить чай, а если могу беспрерывно спрашивать, мне не придётся много говорить – люди будут говорить вместо меня. Значит, мне нужно будет только слушать их. То есть, **это уже будет незначительной ценой** для того, чтобы стать миллионером. Мне удалось изменить свою позицию к людям вышеприведённым образом, а со временем я полюбил людей. Я давно потерял надежду изменить их. Я принимаю их такими, какими они есть! Многие мои коллеги не понимают, как я могу работать с такими странными людьми, с которыми трудно общаться. Мой секрет очень прост: я принимаю их такими, какими они есть и **не пытаюсь изменить их.** Вместо того, чтобы смотреть на их недостатки, я оцениваю их сильные стороны и их преимущества. В каждом человеке – даже в самом страшном преступнике – есть что-то хорошее. И в то же время даже в добрейшем человеке можно найти какую-то негативную черту характера. Следовательно, зачем тратить драгоценное время **на такое безнадёжное задание, как изменение другого человека** в том случае, когда нам необходимо иметь максимум времени для переделки собственной личности в лучшую сторону. Значит, я принимаю людей такими, какими они есть, но всегда вижу их такими, какими **они могли бы стать!** Мне нужно было коренным образом изменить свою позицию для того, чтобы создать огромный, доходный и профессиональный бизнес Сетевого маркетинга/MLM. Поэтому я очень уважаю тех людей, которые были готовы изменить самого себя. Это нелегко сделать, ибо **в нашем характере имеются сильные привычки, переплетающиеся с нашим менталитетом.** Вещи, как мы смотрим на них, наши выводы, которые мы делаем сильно искажены в силу наших предрассудков, привычек и отношения к жизни. Развитие выигрышной позиции является таким делом, как будто мы смотрим **через очки другого человека.** Мы способны видеть только то, что видели раньше. Если мы хотим сделать своё будущее лучшим, то нам нужны новые очки. Помните: Вы идёте туда, где **раньше никогда не были,** но там, куда Вы идёте - в бизнес Сетевого маркетинга/MLM, уже **побывали многие.** Вы можете многому научиться у тех людей, которые уже были там и сделали свой бизнес.

Радуйтесь путешествию и наслаждайтесь им!

Джеймс Вад