

УРОК 23. ДИНАМИКА ГРУППЫ

Группы ведут себя не так, как индивиды. Встреча людей со сходным мышлением на мероприятиях бизнеса Сетевого маркетинга/MLM создаёт **особую атмосферу**. Это очень трудно описать или объяснить, но все мы чувствуем это. Что-то происходит тогда, когда люди с амбициями и сходным образом мышления собираются в одном месте вместе. Это чудо может произойти уже тогда, когда **два человека объединяют свои силы** для достижения общей цели. Два человека состоят в браке, создают семью. На борту любого пассажирского гражданского самолёта тоже находится два пилота. Когда два человека работает над созданием новой линии в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM, то их **результаты появляются очень быстро**. Когда я работал уже третий месяц в бизнесе, мне удалось достичь уровня 12% Клуба руководителей благодаря тому, что мы с Майклом очень тесно сотрудничали; одну из линий развили до глубины 17 человек. Когда три человека вступают в союз, никто не способен сломать их совместную силу. Одну нить пряжи разорвать легко, но когда мы скручиваем две нити пряжи – разорвать их уже труднее, а когда же мы скручиваем три нити пряжи, то разорвать их практически невозможно. **Волки ходят на охоту в стае** и выполняют свои задачи в коллективе. **Перелётные птицы летают в воздухе в виде буквы «V»** для уменьшения сопротивления воздуха, чтобы они смогли за единицу времени пролететь как можно дальше. Эти птицы умные, они знают место цели и дорогу, ведущую до цели, они часто меняют лидера на самом трудном месте пути, чтобы сэкономить энергию. А когда уставшая птица покидает стаю, то одна из птиц остаётся с ней, чтобы помочь ей набрать силу. Первобытные люди каждый вечер собирались вокруг костра. Люди каждую неделю ходят в церковь. Люди даже тогда, когда они собираются без руководителя или без конкретной цели, **ведут себя по-другому, чем ведут себя тогда, когда они находятся одни**. Например, нормальные люди могут себя вести довольно грубо на футбольном матче просто под влиянием на них массы людей. Особая атмосфера царит на концерте рок-группы не только из-за поведения ансамбля или исполнителей, но из-за публики. Когда люди собираются ради какой-то конкретной цели, чтобы поддержать какого-то руководителя или протестовать против чего-то, группа приобретает **невероятную власть**. Политики знают об этом, но это также известно и профсоюзным руководителям, а также **профессиональным строителям сети**. Организуются различные встречи, на которые мы собираем людей в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM, так как наш бизнес без этих встреч вообще не будет существовать. Первая встреча – это Семейная демонстрация маркетинг-плана и/или Открытая демонстрация. Имеется множество причин, почему лучше где-нибудь в одном месте собрать

людей вместе, чтобы продемонстрировать Маркетинг-план в рамках группы, нежели наедине. Один из аспектов заключается в динамике группы. Люди, среди других – подобных им коллег – не чувствуют себя **избранными или запуганными**, так как они получают информацию не в прямой форме, не целенаправленно. Недостатком этой формы является то, что некоторые считают – будто бы информация адресована не им, а всем другим. То же самое касается и стартовых встреч, групповых встреч, подготовки ключевых людей, организации вечеринок, встреч вызовов и семинаров по строительству бизнеса. Мы можем добиться намного большего, если мы что-то осуществляем вместе с другими, чем тогда, если мы одни. **Все выдающиеся завоевания человечества** являются результатом работы в группе. Все революции и войны, изменившие столь драматично нашу историю, были возможны потому, что массы людей объединялись вокруг какой-то совместной цели. Дороги, мосты, кафедральные соборы, университеты, пирамиды, фабрики, заводы были созданы совместной работой тысяч людей **в организованной форме**. Руководителями являются организаторы. Они организуют тысячи людей на войны, революции или строительство какого-то огромного сооружения. В бизнесе Сетевого маркетинга/MLM самые важные мероприятия - так называемые **уик-энд семинары**. На этих семинарах происходят все важные события. Люди, руководители, атмосфера, выступающие, признания – всё это играет важную роль в особенном деле, называемом динамикой группы. Люди приезжают на место проведения семинаров, отрываются от повседневной однотонной жизни, проводят там три дня и **раздумывают о своём будущем**. Мы ездим на эти семинары потому, чтобы посмотреть на свою жизнь, на свои результаты **с другой перспективы**.

Мы мечтаем о том, как мы жили бы, если бы деньги и время не были бы препятствием этому. Мы думаем о том, «что было бы, если бы....», думаем о работе, карьере, а также размышляем **о возможностях - теоретических и реальных**. Мы думаем о своём муже или жене, о детях, семьях, коллегах. Мы обсуждаем также то, что нам нужно было бы сделать для того, чтобы построить быстро развивающийся, профессиональный и рентабельный бизнес Сетевого маркетинга/MLM. Большинство людей никогда не отводит хотя бы немного времени для того, чтобы в текучке забитого делами дня **на несколько минут остановиться и подумать о том**, в каком направлении идёт и развивается его жизнь. Большинство людей проживёт свою жизнь без того, чтобы хоть один раз вступить в контакт с успешным человеком. Они всегда видят вокруг себя одних и тех же людей и у них нет никаких возможностей для сравнения – что находится вне их мира, какие возможности существуют вне этого мира. Люди, приехавшие на уик-энд семинары, имеют возможность приостановиться, подумать о своих возможностях, чтобы **вырваться из заколдованного круга**. У них есть немного времени для пересмотра

заново своего образа мышления по поводу успеха, богатства, работы, денег и друзей. Они встречаются с разными людьми, добившихся успеха в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM, и которые создали новые возможности в своей жизни благодаря своему бизнесу. Успешные строители сети рассказывают свои истории о том, как они строят свой бизнес. На семинарах **люди оказывают воздействие на других людей** таким образом, каким не был бы способен оказать воздействие отдельный человек сам по себе. Это явление учёные объясняют «теорией сотой обезьяны». Группа учёных наблюдала за поведением обезьян на отдалённом острове. Учёные заметили: когда обезьяны нечаянно уроняли свою еду в песок, то они оставляли её там и не ели её. Все обезьяны вели себя на этом острове так же, как и другие обезьяны на окружающих островах. Учёные позже заметили: некоторые обезьяны, уронив свою еду в песок, поднимали её, шли на берег океана, мыли еду и съедали её. Всё больше обезьян следовало этому примеру: это новое поведение стало распространяться по всему острову. «Подражающие обезьяны». Но к тому времени, что **определённое количество** обезьян стали вести себя таким образом (поэтому теория называется «сотой обезьяной»), все другие обезьяны на всех других островах стали вести себя по-новому сразу в одно и то же время – как будто **они были бы связаны** не физическим, а каким-то таинственным образом. Другие учёные это явление определяют так, как теорию **контролирующего ума**. Наполеон Хилл описывает эту теорию в своей замечательной книге «Думай и богатей». Это такое явление, как будто бы мы все взаимосвязаны в каком-то неизвестном измерении, и оказывали бы друг на друга позитивное и вдохновляющее воздействие. Точно никто не знает, что происходит тогда, когда люди собираются на уик-энд семинарах бизнеса Сетевого маркетинга/MLM и начинают думать о том, как же стать успешными людьми, однако видно точно одно: на этих **семинарах рождаются руководители**. На этих семинарах люди принимают решения, больше привязываются к своему бизнесу. Новые люди часто задают мне один и тот же вопрос: «Кого из моих коллег по бизнесу нужно было бы взять с собой на уик-энд семинар?» Я всегда отвечаю одно и то же: **«Только тех, кого хочешь иметь при себе»**. Это похоже на чистку зубов. Нужно чистить только те зубы, которые мы хотели бы сохранить. Те люди, которые не ходят на уик-энд семинары, не строят быстро развивающегося, профессионального и рентабельного бизнеса Сетевого маркетинга/MLM. Я ещё не встречался с таким человеком и не слышал ещё о таком человеке, который успешно строил бы свой бизнес без участия на семинарах. Я использовал свои навыки менеджера по маркетингу для того, чтобы **продавать столько билетов на семинар, сколько это вообще возможно**. Это для меня не означает трудности потому, что я убедился: семинары работают на меня для строительства бизнеса. Коллеги-любители рассматривают билет на семинар как лишнюю трату денег, а строители

сети-профессионалы – как важное средство! Люди на семинарах видят больше примеров, чем я мог бы им показать. На семинарах меня рекламируют руководители и мои коллеги-скептики получают подтверждение в том, что они находятся в хорошем бизнесе. Я использую семинар в качестве средства для строительства бизнеса. Люди хотят **относиться к кому-то**, и в первую очередь – к выигрышной команде. Люди относятся к клубам, группам специальной деятельности, религиозным группам, политическим партиям, группам по защите окружающей среды и поддерживают различные спортивные общества. Встреча людей на уик-энд семинарах обеспечивает такую возможность и такое место, где они могут **перенять выигрышный подход**, правильные модели поведения у успешных строителей сети. Они могут там себе найти примеры или человека, который может подтянуть их. Иногда успешными людьми бывают именно такие, которые внешне некрасивы, или же не имеют высшего образования, или совсем не умеют говорить, или говорят глупости на сцене. Однако они больше мотивируют людей, чем более умные или прекрасно выступающие на сцене. Тогда люди сразу же забывают о всяких отговорках, а вместо них формируют следующий подход к делу: **«Если даже они были способны построить свой бизнес, то я тоже буду успешным»**. На семинарах люди учатся друг у друга – что и как нужно говорить, мотивируют друг друга, оказывают давление друг на друга и соревнуются друг с другом. Строитель сети-профессионал прекрасно понимает важность участия его коллег на уик-энд семинарах, он мотивирует это участие и **ведёт их на семинар**. Любители, лицемеры и корыстолюбцы пробуют сами у себя дома строить свой бизнес. Люди, оставшиеся в замкнутом кругу своих методов, не будут приходить на семинары так же, как и дети, находящиеся во власти своих представлений, не будут чистить свои зубы. В новых людях отсутствует перспектива опытного руководителя и они не понимают принципы динамики группы, а если и понимают, то считают, что это не действует на их людей, так как **их люди – совсем другие**. Люди могут считаться разными по цвету кожи, религии, по уровню школьного образования или жизненному опыту, но в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM **ведут себя одинаково!** Это было для меня в начале моего занятия бизнесом очень важным открытием, так как оно позволило мне строить международный бизнес. У меня было такое преимущество, что я стал строить свой бизнес в очень многокультурной стране, в Австралии. С самого начала в моём бизнесе были всякие люди: инженеры, врачи, адвокаты, учителя, фабричные рабочие и продавцы, которые по национальности были австралийцами, ирландцами, валлийцами, китайцами, индонезийцами, поляками, чехами, даже был один венгр, который через две недели вышел из моего бизнеса. Как будут вести себя люди в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM, это **заранее предсказуемо на 100%**. На футбольных стадионах всего мира люди

одинаково ведут себя. Зрители на всех континентах также одинаково ведут себя на автогонках Формулы-1. Люди одинаково ведут себя в армии, в ресторане, в политике, на морском берегу, на фабриках, в деловой жизни и дома. Люди везде очень одинаковы. Экономисты называют это направление **«глобализацией»**. А новейшие специалисты называют это направление **«единством»**. А в нашем бизнесе такое поведение называется **«динамикой группы»**. В результате того, что люди почти во всех странах одинаково реагируют на бизнес, наш бизнес является переносимым с одного места на другое, наш опыт, наши знания могут использоваться во всём мире. Это похоже на шахматную игру, когда абсолютно безразлично – где мы играем, так как правила одинаковые везде и для всех. Если мы знаем правила игры, то можем зарабатывать деньги **в любое время** и **где угодно** во всём мире. Это немаловажное дело в эпоху информатики, так как имеется **глобальный спрос** на наше знание, а также имеется глобальная возможность для нашего бизнеса. Люди одинаково реагируют **на всякие вызовы**. Встречи такого типа являются важным средством в репертуаре строителя сети. Встречи вызова функционируют, как катализатор, **увеличивают скорость** и интенсивность процесса строительства сети. Подобные встречи имеют конкретную цель и сроки. Сам вызов может быть направлен на увеличение товарооборота, например, по 200 баллов в последние три месяца; на спонсорство, например, 5 новых линий по фронту в данном месяце или на обучение, например 10 человек на следующем уик-энд семинаре. Я никогда не начинаю вызов больше **двух критериев**, ибо их большое количество может вызвать неразбериху, я также не допускаю того, чтобы вызов существовал больше **трёх месяцев**, так как людям становится скучно или новые люди не имеют шансов квалифицироваться по нему. Мои любимые решения – либо комбинация 200 баллов с **10 людьми на уик-энд семинаре**, либо комбинация 200 баллов с **карточкой е-тренинга** в данном месяце и на протяжении 3-месячного периода. Лучшие результаты рождаются на тех семинарах вызова, которые связаны с общими обедами или ужинами. Совместная еда создаёт настроение, похожее на настроение в семье. Конечной целью встречи вызова является создание возможности соответствующим людям **дорасти до задания**. А когда это произошло, то им нужно соответственно признать. Люди одинаково ведут себя и тогда, когда **получают признание**. Люди с полной отдачей работают ради денег, но часто с большим усердием и разумно работают ради признания тоже. Самым эффективным моментом подобных встреч является признание людей, получивших новую квалификацию, **перед их супругами и коллегами по бизнесу**. «Успех рождает успех!» Почему очень важно признание? Потому, что бизнесом Сетевого маркетинга/MLM **движет признание**. Оно стимулирует людей **в достижении новой степени** по бизнесу, а также в создании нового товарооборота каждый месяц. Только ради денег люди

столько не работали бы. Учитывая то обстоятельство, что ниже 12% нет особых денег в бизнесе, у нас единственной возможностью мотивации людей является их признание. Вторым важным аспектом признания людей перед публикой является эдификация их перед коллегами по бизнесу. Поскольку в бизнесе мы спонсируем членов своей семьи, соседей, друзей, знакомых или коллег, семинары необходимы для того, чтобы довести до их создания – мы их руководители. Никто не может похвалить себя сам, значит семинары нужны для того, чтобы на них были бы высказаны слова о нас, как о руководителях. Мы используем встречи вызова и для того, чтобы отделить руководителей от их последователей. Люди, выполняющие определённые требования, получают уважение и признание от тех своих коллег, которые не отреагировали на вызовы или не были способны соответствовать требованиям. Это и является определённым этапом **становления руководителем** в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM. Я понял, для того, чтобы построить быстро развивающийся, профессиональный и рентабельный бизнес, я должен приводить людей на эти встречи. Семейные демонстрации, открытые Маркетинг-планы и встречи в рамках группы питают семинары по строительству бизнеса, а совокупность последних – питает уик-энд семинары. Каждый год мы организуем три уик-энд семинара, а между ними – несколько других, менее значительных встреч. Вся система встреч имеет свой ритм, который согласован с финансовым годом. Я лично строю свой бизнес с одного конца недели на другой и это обычно означает четырёхмесячный период. Моё призвание в том, чтобы отвести столько людей на следующий уик-энд семинар, сколько я способен собрать. Это я делаю потому, что за прошедшие 15 лет я убедился: те люди, которых я не приглашаю на встречи, сами по себе не придут. А я, убеждая их **в необходимости прихода на семинар**, привожу все возможные и невозможные доводы для того, чтобы побороть их отговорки и опасения. Это я делаю и потому, что уважаю их настолько, чтобы **рассказать им правду**. Из всех моих коллег только те создали бизнес Сетевого маркетинга/MLM, которые систематически участвовали на уик-энд семинарах. Приводите и Вы тоже всех своих коллег по бизнесу на следующий уик-энд семинар!

Джеймс Вади