

УРОК 8. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ

Каждая профессия, специальность использует какие-то средства для **облегчения своей работы**. Плотник пользуется молотком, хирург – скальпелем, лётчик – радиокompасом (навигационной системой). В области Сетевого маркетинга/MLM мы можем найти несколько **очень эффективных средств**, используемых нами для быстрого, профессионального и доходного роста нашего бизнеса. Эти средства мы называем вспомогательными материалами бизнеса (ВМБ). Данные средства создают самые успешные руководители нашего бизнеса. Первичной целью этих средств является **подготовка и обучение**. Кроме этого, они несут в себе **информацию и мотивацию**. Средства также создают основу для **процесса копирования** и в то же время обеспечивают то, чтобы соответствующая **формула выигрыша** была бы доступна везде для новых коллег во всей организации. Средства способствуют **переходу из точки А в точку В**. Они помогают нам **сэкономить время** и быстрее дойти до желаемой цели. Средства содержат в себе также и **разрешение специальных проблем**. Мы можем пойти пешком из Будапешта в Москву или можем добраться до Москвы разными видами транспорта – поездом, самолётом. Как быстрее мы доберёмся до Москвы? В сети у нас проблема заключается в скорости, в разгоне, а её разрешением являются средства. Если вообще существует секрет того – почему наша организация во всём мире развивается быстрыми темпами - то этот секрет находится в **копировании эффективного использования подходящих средств**. К названным средствам относятся:

1. Аудиозаписи
2. Книги о бизнесе
3. Семинары и встречи
4. E-Training

Однако никто не обязан пользоваться этими средствами! Ведь можно добраться из Будапешта в Москву и пешком! Хотя в последние годы я ни о ком не слышал, который выбрал бы такой способ передвижения. Точно также можно строить сеть быстро, профессионально и рентабельно без использования средств. Однако, пока мне – за 15 лет, проведённых в области нашего бизнеса – не довелось встретиться с таким человеком, который стал успешным благодаря этому пути. Есть люди (главным образом бюрократы, никогда не строившие сеть), которые знают всё лучше и с умным видом заявляют: для строительства бизнеса нет необходимости пользоваться данными средствами. Я согласен с ними на 100%. **Не нужны средства для строительства бизнеса** точно так же, как и не обязательно сесть на поезд или на самолёт для преодоления расстояния между Москвой

и Будапештом. Мой личный выбор – **пользоваться средствами!** Я не знаю другого метода строительства бизнеса, а знаю только тот, который осуществляется с помощью средств. Я использую все имеющиеся средства не потому, что это обязательно, а потому, что я так хочу! Если я не использую их, то их будет использовать другой, а я отстану от него. Я обязан себе, своим партнёрам по бизнесу, своей команде и фирме строить свой бизнес **настолько быстро, профессионально и рентабельно, как только это возможно.** Я хочу быть лучше всех в двух вещах:

1. **Я хочу быстро учиться,** используя имеющиеся в моём распоряжении средства;
2. **Я хочу быстро обучать,** используя имеющиеся в моём распоряжении средства.

Я знаю, почему у большинства людей в голове появляется проблема, связанная с понятием концепции использования средств. Это происходит потому, что у них самих имеются большие проблемы в связи с учёбой и обучением. Большинство людей после окончания школы **перестает учиться. Всего лишь 9%** взрослого населения систематически читает книги. Система школьного образования закрепила в нас убеждение в том, что большинство знаний, полученных в школе на протяжении многих лет, являются бесполезными, а учёба является пустой тратой времени! Тогда зачем же нам надо учиться на протяжении всей жизни?

Я вспоминаю старую студенческую поговорку: «Кто учится – тот дурак, а кто не учится – он дураком и останется». Система школьного образования **искоренила в людях жажду новых знаний.** Те люди, которых я получаю после завершения школьного образования, чтобы обучить их бизнесу – **не подготовлены к систематическому труду.** Вдобавок ко всему, они не знают **ценности постоянной учёбы на протяжении всей жизни.** Они считают, что окончив школу, они являются подготовленными на всю жизнь. Поэтому такие люди не читают и ничего не хотят слышать о дальнейшей учёбе. И что ещё хуже – у них нет никакого опыта в бизнесе. Они не знают, как нужно обращаться с деньгами, как продавать, как договариваться о времени встречи, как вступать в контакт с людьми, как с ними общаться, как обращаться с людьми – чтобы построить успешный бизнес, как сделать его рентабельным, как разрешать проблемы и т.д. До тех пор, пока система школьного образования выпускает на биржу труда таких людей массами, до тех пор – пока фирмы Сетевого маркетинга /MLM с **распростёртыми объятиями принимает всех,** и фирма в качестве спонсора **на меня возлагает ответственность** за то, чтобы мотивировать и подготавливать их к строительству бизнеса, я буду пользоваться всевозможными средствами. Ежемесячно десятки тысяч людей подключаются к моей сети. Кто же будет вести их подготовку? Их спонсор, который всего на несколько дней раньше их вступил в нашу организацию? Именно в этом можно найти причину того, что я **использую**

вышеприведённые средства и развиваю их. 20 лет тому назад я пришёл к выводу: для того, чтобы найти своё счастье в бизнесе, мне необходимо создать **свою личную систему обучения.** Я ненавидел школу и она была для меня тюрьмой. В то же время во мне **горела жажда знаний, я хотел выучить многое!** Я выучил новый язык (английский) и передо мной открылся в Австралии новый мир. Я хотел стать миллионером и твёрдо знал, что **мне нужно научиться этому.** Я знал, что учителя, работающие в школьной системе обучения, не миллионеры, а наоборот, почти во всех странах они составляют одну из самых низкооплачиваемых категорий интеллигенции. Таким образом, вместо того, чтобы пойти страдать ещё пять лет в университете, и ничего не узнать о том – как мне стать миллионером, я решил учиться самостоятельно. Я считал себя хорошим учеником, поэтому я составил самому себе программу самообразования. Моя личная программа самообразования состояла из следующих частей: **практическая подготовка** (стать профессиональным продавцом), **аудиозаписи** (в то время - звуковые кассеты), книги по бизнесу (самые популярные 100 книг) и **семинары** (развитие способности продавать и развитие личности). И это было намного раньше, чем я услышал о бизнесе Сетевого маркетинга / MLM. Я **купил** из всего вышеперечисленного **самое лучшее** и тогда мне всё обошлось в 20.000 австралийских долларов. Таким образом, я вложил 20.000 австралийских долларов в собственное обучение и самоподготовку, а впоследствии – несколько лет спустя – полученные мною знания и личный опыт позволили мне претворить свою мечту в жизнь. Я уже знаю, как это сделать, и я хочу **поделиться с Вами этими знаниями.** Об этом говорится в уроках E-Training. Я выбрал себе реализацию, так как первый мой шеф в Австралии сказал мне, что если я хочу зарабатывать больше, то я должен научиться продавать, ибо **большие деньги находятся в сфере реализации.** Когда Вы вступили в бизнес Прямой продажи /Сетевой маркетинг /MLM, Вы автоматически встали на путь по усвоению профессии реализации. Хотя сам факт, что Вы находитесь в бизнесе, сразу не сделает Вас профессиональным продавцом точно так, как и то, что – если Вы сели в автобус, вы не станете сразу профессиональным водителем автобуса. Одно дело – где-то находиться, а другое – **что-то создавать!** Наша задача – спонсировать людей (строить сеть) и создавать товарооборот. Вы должны научиться, как это нужно делать! Когда вы читаете эти строчки, это уже означает, что Вы **вступили на правильный путь.** Помимо 20.000 австралийских долларов, вложенных мною в начале своей деятельности в своё самообразование, за прошедшие 15 лет я вложил намного больше денег. Вдобавок ко всему, я **совершил ещё много ошибок,** которые обошлись мне очень дорого, но **я извлёк из них ценнейшие уроки.** Я не с гордостью признаюсь в том, что нехватка знаний и опыта **означали для меня потери в несколько миллионов долларов** на протяжении многих лет. Люди пользовались

моим доверием, обманывали меня, крали у меня, манипулировали моим бизнесом в свою пользу и т.д. Мои знания и опыт, которыми я делюсь с Вами на страницах этих уроков, в буквальном смысле обошлись мне в несколько миллионов долларов. Когда вы заплатили 5.000 форинтов за участие в E-Training, вы приняли решение стать моим учеником и купить мои знания и опыт за сравнительно небольшую сумму. Мне кажется, что **Вы заключили выгодный бизнес**, и я надеюсь, что Вы тоже так же считаете. В самом начале я хотел стать **наилучшим учеником**, а затем – **наилучшим учителем** в нашем бизнесе. Когда я вернулся обратно в Венгрию, я был совсем один. У меня не было выбора: я был вынужден научить новых людей, вступивших в мой бизнес, всему тому, что я уже знал, так как не было другого человека, который сделал бы всё это вместо меня. И для того, чтобы **я более эффективно смог бы обучать своих коллег, я стал использовать вышеуказанные средства**. Моя формула была очень простой: во-первых, **я стал лучшим учеником в нашем бизнесе** – каким вообще только мог бы стать для того, чтобы найти выигрышную формулу (ключевой человек). Во-вторых, **я стал лучшим учителем** по всему бизнесу – каким вообще мог быть для того, чтобы обучать ключевых людей, а в третьих – **я использовал средства с такой эффективностью**, которая вообще возможна для того, чтобы подготовить столько людей – сколько возможно и настолько быстро – насколько это возможно для того, чтобы иметь множество ключевых людей. Большинство людей приостанавливается в самом начале, когда выясняется, что **за средства нужно платить**: они хотели бы, чтобы средства были бы бесплатными. Однако, если у кого-нибудь такой менталитет, то шансы на строительство бизнеса практически равны нулю. В мире бизнеса нет такого, что **мы получаем что-то за ничто!** В бизнесе всегда что-то обменивается на деньги (или происходит простой обмен). Если кто-то скупится тогда, когда речь идёт о его образовании по бизнесу, то он не учитывает - во сколько раз дороже обойдётся ему то, если он не получит соответствующей подготовки, если **он не учится**. Большинство людей имеет мало знаний и опыта для того, чтобы в мире бизнеса **успешно пережить первое испытание**. В этом обстоятельстве можно найти причину того, что большинство новых предпринимательств обанкротится уже в первый год своего существования. Приобрести знания по бизнесу у удачного человека путём применения аудиопрограмм, книг, семинаров и E-Training – это самая **разумная, быстрая и дешёвая форма получения информации**. Я до сегодняшнего дня слушаю аудиозаписи в машине, систематически читаю книги по бизнесу – в среднем одну книгу в неделю. Я всегда присутствую на семинарах и слушаю выступления успешных людей. Я подписываюсь на разные сборники новостей в области руководства предприятиями и капиталовложений. Я выписываю газету Harvard Business Review, систематически читаю местные и международные

издания по бизнесу. Я являюсь пожизненным членом Национального Географического Общества (National Geographic Society), я также прочитываю или прослушиваю краткое содержание 30 наилучших книг по бизнесу, которое ежегодно издаётся в США. Я и теперь **считаю себя учеником и это мне очень нравится!** Я не верю в систему школьного образования, но **верю во всемогущество учёбы.** Я не допускаю ошибку, чтобы думать: школьная система или правительство несут ответственность за мою учёбу. Я же **сам принял на себя полную ответственность за своё обучение.** А Вы как? Поверьте мне: учиться никогда не поздно! Какие у Вас есть другие возможности? На самом деле, Вы можете научиться всему – чему только захотите, причём очень быстро. Намного быстрее, чем в школе! Строительство сети в XXI веке характеризуется, в основном, **быстрыми темпами обучения, преподавания и копирования.** Я хочу видеть вокруг себя таких людей, которые готовы принять эти принципы. Знание – это сила, **используемые знания** (разумные поступки) открывают ворота успеха. Я применяю аудиосредства (СД и Интернет) потому, чтобы **выучить новейшую технику создания и строительства бизнеса и получить поддержку,** когда я падаю духом. Я реализую аудиопрограммы своим потенциальным коллегам потому, что если я это не продам им, они сами автоматически не будут покупать материалы. **Всё нужно продавать!** Многие продают людям – моим коллегам сигареты, гамбургеры, водку, музыку и т. д., и я буду тот (наверное, единственный человек), который реализует им **преимущества аудиопрограмм.** Я читаю потому, что я верю во власть и силу чтения книг. Я потому хорошо информирован о мире бизнеса, так как **я читаю очень много.** Я черпаю новые идеи, которые могу воплощать в жизнь в своём бизнесе, и я могу лучше понять – почему и как действуют различные факторы бизнеса. Этот принцип я реализую людям в своей команде. Я всегда присутствую на семинарах, так как я хочу встретиться со своей **верхней линией** и **хочу учиться у самых успешных людей по бизнесу** (так как они выступают там с докладами). **Я хочу видеть и новых призёров** на сцене потому, что я хочу знать – какие люди у нас делают бизнес. Я хочу видеть **волнение** в их глазах и **воодушевление** от того, что они первый раз присутствуют на сцене. Я хочу, чтобы мой **спонсор видел** меня на семинаре и хочу, чтобы он знал, что я распределил своё время так, чтобы у меня осталось время для семинаров. Я хочу, чтобы мой спонсор (верхняя линия) видел - **я считаю для себя обязательством собственную учёбу** и деловые успехи. Я хочу, чтобы меня **признали на сцене за деловые успехи** и хочу, чтобы это мой спонсор видел. Я хочу, чтобы мой **спонсор гордился мною.** Я езжу на семинары, так как **хочу встретиться со своими коллегами по бизнесу.** Я хочу показывать им положительный пример (ключевой человек). Как я могу ожидать от них присутствия на семинарах, если сам не хожу на них? Я хочу увидеть, **кто присутствует на семинарах** и поздравить их с этим

принятым решением. Я хочу **подтвердить**: они приняли правильное решение, когда решили приехать на семинар, так как люди, оставшиеся дома, не имеют возможности многому научиться в области строительства бизнеса, не увидят новых призёров и их воодушевление на сцене. Я хочу, чтобы мои коллеги знали, что они могут рассчитывать на меня и **всегда могут встретиться со мной на семинарах**. Я езжу на семинары, так как хочу видеть **награждение своих коллег на сцене**, хочу видеть их радость и слёзы, когда они **впервые в жизни поднимутся на сцену**. Я хочу быть первым, который **поздравит** их с признанием успеха. Я использую семинар для того, чтобы мотивировать людей в моей команде. Я использую семинары для того, чтобы **укрепить в них веру**, отвечать на их вопросы и создавать положительное впечатление от нашего бизнеса. Я хочу, чтобы мои коллеги **чувствовали атмосферу, динамику группы** и почувствовали **дух команды** в бизнесе. Я хочу, чтобы мои коллеги по бизнесу считали бы для себя обязательным свою учёбу и свои успехи в бизнесе. Я хочу, чтобы они поняли важность семинаров и **взяли с собой своих коллег** на следующий семинар. Я хочу **продавать билеты** своим коллегам на следующий семинар. Я хочу видеть, кто же из моих коллег **взял обязательство** приехать на следующий семинар, и кто из них достаточно воодушевлён, чтобы быть **готовым пригласить несколько человек на следующий семинар**. Я потому посещаю семинары, что это **самое эффективное место**, где я могу **оказывать воздействие** на своих коллег по бизнесу. Я еду туда работать. Я еду туда продавать. Я использую семинары в качестве средства помощи для того, чтобы **вести** своих коллег в соответствующем направлении к успеху в бизнесе. Я использую семинар и для того, чтобы решить и выбрать – **с кем мне нужно будет работать**. Я буду проводить своё время в бизнесе с такими людьми, которые приходят на семинары, которые приводят на семинары людей, которые стоят на сцене или доводят своих коллег до представления на сцене на семинарах. Я способен выбрать **3-4 человека из каждой линии** на основе того – каково их **отношение к семинарам**. После выбора я **представляю их друг другу** и таким образом смогу их **построить (эдифицировать) друг перед другом**, рассказывая об их положительных чертах. Всё это я не способен сделать в обычные дни, в других условиях. Такого воздействия мне не удалось бы вызвать на других местах и слова не были бы такими правдивыми, если бы я сам не ходил на семинары. **На встречах я сажаю людей в круг** потому, что хочу дать им понять – не только они являются единственными у меня. Таким образом я могу оказывать на них **большее воздействие, впечатление**. Я хочу, чтобы они поняли: это **было моим выбором** – работа с ними, так как я могу заниматься одновременно только с некоторыми людьми. Значит, если кто-то хочет стать моим партнёром по бизнесу (консультациям), он должен находиться среди 3-4 лучших человек по данной линии. Я хочу, чтобы они знали, я отвожу своё время всегда

лучшим - 3-4 - людям и **любой человек из глубины может попасть** на это место. Значит, этим самым я начинаю небольшое **соревнование** среди лучших людей. А всё это происходит на семинарах и встречах. Одновременно с семинарами проводятся разные **встречи вызовов**. Например, проводятся специальные встречи руководителей для тех, которые реализовали 10 или более билетов на семинары (10+). Я хочу квалифицироваться до этой встречи и хочу, чтобы **мои коллеги по бизнесу тоже квалифицировались** бы до этой встречи. Я хочу, чтобы все мои коллеги квалифицировались ко встрече 10+ и также хочу, чтобы по каждой линии 3-4 человека квалифицировались на этой специальной встрече. Мне хочется добиться, чтобы они продвигались вперёд и **чувствовали бы себя хорошо в наших условиях**. Я также хочу, чтобы они **показывали правильный путь** своим коллегам по бизнесу: так работает на практике **копирование на семинарах**, на которых происходят выступления, доклады наших лучших руководителей, **записывается звучащий материал их речей**. Аудиозаписи имеют убеждающую силу потому, что они сделаны прямо, одновременно с их прозвучанием. Голос настоящих руководителей звучит в этих записях - в эмоционально насыщенной атмосфере - перед лучшими строителями бизнеса (конкурентами), перед своими коллегами и поперечной линией. В такой ситуации докладчик **старается выдать всё своё лучшее**, а мы можем **извлекать пользу из этих материалов**, используя их в качестве вспомогательных средств. В аудиозаписях (будь это звуковая кассета, СД или mp3 файл) **я могу взять с собой домой семинар для своих коллег**. Я могу использовать их в своей работе, чтобы **обучать и мотивировать** своих коллег особенно тогда, когда я не могу присутствовать в их кругах!

Пользуйтесь и Вы вспомогательными средствами, пусть они работают ради Вас и вместо Вас!

Джеймс Вади