

## УРОК 9. КЛЮЧЕВОЙ ЧЕЛОВЕК

Быть ключевым человеком – это не какая-то степень в бизнесе, а лишь первый шаг к тому, чтобы **стать строителем сети**. Это **своеобразный подход к бизнесу**, и, пожалуй, в большей степени **своего рода привычка**. Никто не должен стать ключевым человеком! Мы можем только решить – хотим ли мы пойти таким путём или нет. Когда я начал свой бизнес в 1990 году в Сиднее, в Австралии, моя верхняя линия – Майкл Абрахамс, разъяснил мне понятие ключевого человека. Тогда я решил стать ключевым человеком в своём бизнесе и очень быстро понял – пока я не стану ключевым человеком – у меня не будет настоящего бизнеса. Может быть, у меня есть Стартовый набор и возможность строить бизнес, но **если я ничего не предпринимаю**, то в моём бизнесе ничего и не будет происходить. И когда мне задают вопрос: «Что мне нужно сделать для того, чтобы мой бизнес быстро развивался?» - я всегда отвечаю: «Станьте ключевым человеком в своём бизнесе. Занимайтесь такими делами, которые **приносят результаты** и показывают **положительный пример**».

Ключевой человек должен отвечать следующим требованиям:

1. Ежемесячно демонстрировать минимум 15 Маркетинг-планов.
2. Иметь стабильных покупателей и минимум 200 баллов в месяц.
3. Пользоваться всеми товарами фирмы.
4. Участвовать на всех мероприятиях.
5. Постоянно слушать аудиопрограммы (кассеты, СД, Интернет).
6. Ежемесячно читать одну из рекомендуемых книг.
7. Работать в коллективном духе.

В пунктах № 1, 2, и 3 речь идёт о подходе человека к **строительству бизнеса**, а пунктах № 4, 5, 6 – об отношении коллег к **учёбе**. А в последнем пункте говорится о том, каково отношение нашего товарища к тому, что мы **работаем вместе/сотрудничаем с людьми**. Польза от того, что кто-то стал ключевым человеком – **не видна**. Она требует от нас развития в себе новых привычек, выхода из зоны собственного уюта, чтобы заниматься тем, благодаря чему будет **развиваться наш бизнес**. Я хотел стать ключевым человеком не оттого, что Майкл это мне посоветовал, а потому, что убедился – я должен **показывать положительный пример** в своём бизнесе. Если я не сделаю это, то вместо меня этого никто не сделает. Если я хочу, чтобы в моём бизнесе были ключевые люди, то мне **надо стать первым** таковым по следующим причинам:

- 1/. Чтобы научиться, как это нужно сделать.
- 2/. Чтобы научиться, что необходимо для развития соответствующих привычек.
- 3/. Чтобы показывать положительный пример.

4/. Чтобы быть способным научить этому других.

5/. Чтобы я имел право потребовать этого от других.

Я уже **во втором месяце**, проведённом в бизнесе, стал ключевым человеком. Сначала всё было немного **неудобно**, как и разные другие вещи, которые мне нужно было усвоить. Я **тренировался и совершал много ошибок**, а потом **изменил свой подход** к вещам для того, чтобы дела шли лучше. Ошибки давали мне **сигналы негативной обратной связи**, которые были необходимы для изменения положения вещей и улучшения процесса. Я прекрасно помню то чувство, когда став ключевым человеком, меня **признали** перед другими людьми. Коллеги поздравляли меня с таким удивлением, что **я был совершенно шокирован**. Помимо того, что мне это было не совсем удобно, мне показалось и то, что это **не очень большое, незначительное дело**. Но я ошибся в этом! Стать ключевым человеком – великое дело! Это нечто такое, как **внутренний договор** с самим собой о том, чтобы добиться своей цели. Вот, что значит стать ключевым человеком! Это **обязанность самому себе**: я, во что бы то ни стало, буду придерживаться вышеназванных семи пунктов и всё! Это победа **в глубине души человека, победа над самим собой**. Я научился формировать свои положительные привычки. Я могу уговорить самого себя сделать абсолютно неприятное мне дело. Я посмотрел в зал, посмотрел на всех присутствующих там, и, вдруг моё сердце ёкнуло: меня обманули! В самом деле здесь нет ни одного ключевого человека! Я – единственный такой человек, но меня обманули. По сути дела никто ничего не делает. Инстинктивно, внутри себя я чувствовал: мне удалось в своей душе произвести **большой, глубинный переворот**, такой переворот, который большинство людей не намерено проделать до конца. Мною овладело довольно невообразное чувство: **абсолютная уверенность в том, что я доведу своё дело до конца**, так как я нашёл ключ **такого влияния** на самого себя, который позволяет мне сделать и такие дела, которые необходимы для значительных результатов в бизнесе. В тот прекрасный момент я был уверен, что стану Бриллиантом. Я точно ещё не знал, как это произойдёт, но я был глубоко уверен, что буду способен это сделать, так как **я освободил в себе ту глубинную силу**, которая необходима для достижения этого звания и достижения его любой ценой. В мыслях я сразу стал Бриллиантом, как только понял, что означает стать ключевым человеком. Два года спустя, уже в Венгрии, я стал Бриллиантом, моя фотография попала на заглавную страницу американской газеты Wall Street Journal. Стать ключевым человеком – это не такое дело, которое просто происходит с нами, а такое, какое **происходит в душе, внутри человека**. Это внутреннее соглашение человека самим с собой. Я хотел быть способным как можно скорее выполнить все 7 пунктов из списка. Поскорей, как только это возможно! Выполнить это не для Майкла, ни для какого-нибудь другого человека, а

для самого себя. В тот месяц я демонстрировал **15 Маркетинг-планов**, продавал товары своим покупателям, мой личный товарооборот превысил **200 баллов**. Всю домашнюю химию в своём доме я заменил на товары нашей фирмы и стал ими пользоваться. **Кассеты, встречи и книги** не означали для меня проблему, так как я уже знал их ценность и погрузился в программу обучения, самообразования. Я спонсировал людей и стал **игроком в команде**. Мой еженедельный календарь был заполнен до предела датами Маркетинг-планов, встреч – Как быть дальше и Стартовых встреч. Я хотел стать **мастером самого процесса**. Это было немного неприятно в начале, а в дальнейшем стало привычным, автоматичным. Я разработал свою формулу выигрыша и стал крупным мастером в строительстве сети. Я хотел стать отличником в области строительства сети. Майкл был максималистом и сам был **мастером строительства сети**. Я копировал Майкла. Я подражал ему. Если вдуматься в это, то становится очевидным, что ни один из 7 пунктов не вызывает затруднений. Их мог бы выполнить любой человек. Самым трудным делом была победа над собой! А почему мы не можем уговорить себя сами сделать то, о чём мы знаем, что это должны сделать? Потому, что мы не способны **развить свои действия до уровня навыков**. Всё ещё неавтоматично и немного неудобно. В этом заключается причина того, почему в истории строительства бизнеса настолько критичными являются первые 90 дней. Я помню, как я **волновался** в начале, в первые месяцы существования своего бизнеса. Я хотел доказать свою правоту другим людям – Майклу, коллегам по бизнесу и самому себе. Я был таким, как губка, я **всасывал в себя любую существующую информацию**, которую можно было получить из кассет, семинаров и книг. Мои первые 90 дней в бизнесе показались мне **волшебством**. На третий месяц я достиг **12% уровня Клуба руководителей**. Майкл был уже **в глубине на 17 человек** в моей самой глубокой линии. Это неплохая работа в глубине на 20-летнем рынке. Я **установил контакт с Майклом**. Я был в глубине 8 от него, но мы жили на соседней улице. Мы были с ним одноклассниками и между нами сразу **установился контакт**, который впоследствии перерос в пожизненную дружбу. Майкл в самом начале сказал мне: «У меня 75 человек на фронте (в то время он уже был Рубином) и мне не надо с тобой работать, хотя мне было бы удобно работать с тобой, так как ты живёшь поблизости. Я из множества людей могу выбрать такого человека, в которого я вложу своё время. Давай договоримся. Пока тебе удаётся собрать на демонстрацию Маркетинг-плана каждый раз 15 человек, до этого времени я буду работать два вечера еженедельно в твоей линии и строить линию по глубине, так как это может стать моей последующей квалификационной линией». (У него уже тогда была линия Платина, которую построила ему верхняя линия). Значит, Майкл строил свою первую 21%-ую линию, и я видел, как он это делал. Наша связь была основана на вышеупомянутой

договорённости. На первых двух демонстрациях присутствовало по 15 человек и Майкл демонстрировал Маркетинг-план. На основе этих двух встреч я впоследствии построил две линии: одна из них Q12 Рубин-линия в Польше (Магда и Дариус Рыцай), а другая Q12 Корона-линия с Кати и Аттила Гидофалви в Венгрии и Эна Натальей в Украине. Майкл был **превосходным учителем, примером в совершенстве и великолепным образцом для копирования**. Он был ключевым человеком, а я хотел стать **точно таким**, как он. Майкл был фантастичным коллективным игроком и благодаря тому, что он раньше служил в армии, у него всё было обдуманно и организовано. Мы были прямо **членами группы бойцов** по строительству сети, были вооружены досками, Стартовыми наборами, кассетами, книгами и билетами, но кроме этого на нашем вооружении была и **фантастическая возможность бизнеса и непоколебимая вера** в то, что мы любой ценой достигнем цели. Мы были с ним **неотразимыми**. Успех рождал новый успех. И нет ничего удивительного в том, что Майкл был в глубине на 17 человек в моей линии. Бизнес был **на взлёте**, один фактор усиливал действия другого. Полученные деньги от бизнеса, придавали нам ещё больше веры и большей взволнованности и способствовали ещё большему темпу работы: больше и лучших телефонных приглашений и больше демонстраций Маркетинг-плана. Благодаря последнему, у нас появилось больше покупателей (вырос наш товарооборот) и больше коллег. Мы поехали на первый **уик-энд-семинар** в Муджее (это очень красивый виноградниковый район), чтобы там дальше изучать науку о бизнесе и где должны были **признать наши успехи**. На семинаре присутствовало больше 20 человек из моих линий, а я первый раз квалифицировался на **специальную встречу руководителей**. Там я узнал и убедился, что во мне есть всё то, что нужно для успешного строительства бизнеса, ведь **люди следовали моему примеру** и верили в меня. Я научился уважать всех. Я никогда не жаловался, никого не критиковал, никого не осуждал. С первого дня я **был благодарен** всем людям, которые **внесли свой вклад, свой труд** в успех моего бизнеса. Я научился не **применять принцип поперечной линии**. Поперечная линия – это бизнес **какого-то другого человека**, значит, я не имею к нему никакого отношения и наоборот. Вообще я даже слышать не хочу – каковы **проблемы моей поперечной линии**. Я готов взаимодействовать с коллегами из своей поперечной линии для того, чтобы создать **наилучшую атмосферу** для бизнеса и обращаюсь с ними как с **братьями или сёстрами**. При наступлении морского прилива все корабли поднимаются. Мы взаимодействуем ради того, чтобы создать прилив для бизнеса. Они не мои противники, а союзники в том, чтобы **добиться ещё больших успехов в бизнесе**. Я научился также использовать **принцип эдификации/строительства**. Ярким примером того, что я понимаю под эдификацией, служит то, как я говорю о своей верхней линии, о Майкле. Я

положительно показываю образ и характер Майкла перед своими коллегами по бизнесу, чтобы в свою очередь, он тоже смог бы положительно представить мою личность перед ними. Я перечисляю его положительные черты, и он тоже рассказывает о моих позитивных сторонах личности. Я могу рассказать о нём такое, что он не сможет рассказать о себе и наоборот. Венгерская пословица утверждает, что никто не может быть пророком на своей Родине, значит, никто не может сам себя хвалить, заниматься пропагандой самого себя, своих позитивных черт. Мне необходимо иметь верхнюю линию, отличающуюся от меня, для того, чтобы она хвалила и **пропагандировала** меня моим коллегам по бизнесу. За определённым рубежом я уже **не могу реализовать** себя членам своей команды, следовательно, мне **нужна третья сторона**, способная сделать это вместо меня: это другой человек – **специалист** с дипломатом. Моя верхняя линия в Европе – это Макс Шварц. **Маркс – это своеобразная икона** в нашем бизнесе, он очень успешный бизнесмен. По всей Германии он самый крупный владелец беговых лошадей. Он фантастичный человек и **наилучший пример** всему бизнесу, за этим человеком мы можем спокойно следовать. С Максом я работаю над дальнейшим строительством нашего бизнеса. Строительство – это одна из эффективных концепций и форм. **Самый крупный мастер** в построительстве бизнеса - это Аттила Гидофалви. (Как вы видите, теперь я эдифицировал – воздвигнул Аттилу и Макса.) Я эдифицирую свою **верхнюю линию** и эдифицирую свою **нижнюю линию**. Я эдифицирую их, и тем самым я превращаю их в героев, суперзвёзд. Я **ищу всегда в них положительное** и использую такие слова, которые их позитивно характеризуют. Мы можем эдифицировать людей таким образом, что будем **использовать подходящие слова**, а можем и «разрушить» их словами. Одним из самых мощных средств, созданным человечеством на протяжении всего времени его существования, является слово. **Давайте использовать слова** всегда для построения, а не для разрушения! Сплетни или плохое мнение о каком-нибудь человеке в нормальном случае вызывает враждебные эмоции к нам. Я давно решил: если я не могу ничего сказать о человеке **положительного, возвышенного**, то лучше не буду говорить ничего. В бизнесе, в первые 90 дней, я установил с Майклом **консультационную связь**. Консультация – это рабочая связь между двумя людьми. Когда сочетаются силы обоих, то эффективность работы возрастает не в два раза, а в десять раз. Консультация для большинства людей представляет собой некий рапорт начальнику. Это механическое задание с цифрами и рисунками для верхней линии с ожиданием от неё разрешения всех наших проблем по бизнесу. А в наших условиях консультация представляет собой **беспрерывную коммуникацию** о бизнесе между двумя Независимыми Предпринимателями, позволяющая **вместе создать** такое, которое было бы непосильно ни одному из них – отдельно взятому. У меня фантастически

хорошие отношения с верхней линией, с Майклом и Максом, мы всегда – когда это необходимо - разговариваем (консультируемся). У меня фантастические отношения и с руководителями различных уровней, находящимися в моей команде. Мы всегда разговариваем с ними – по мере необходимости. Для меня консультация означает отнюдь не систематический месячный отчёт, проводящийся так, как будто что-то случилось, а постоянная коммуникация **с лучшими руководителями (3-4 человека по каждой линии)**, у которых происходят больше всего событий. Я не консультируюсь с теми, которые не ключевые люди, так как с ними вообще-то не о чём говорить. Бывает, что с кем-то я разговариваю пять раз в день или же раз в пять месяцев, в зависимости от ситуации. Ежемесячно писать формальные отчёты – это не является формой моей консультации. Это - пустая трата времени. Если нужен письменный отчёт для того, чтобы я знал – что происходит в бизнесе моего партнёра, то я дисквалифицировал бы себя в том, чтобы дать ему советы и ответы, ибо это означало бы, что вообще мы не являемся настоящими партнёрами в строительстве бизнеса. Я консультируюсь с верхней или нижней линией лишь в том случае, если мы с ними вместе сумеем **создать что-то новое и значительное** ради взаимной выгоды. Я уважаю время и частную жизнь своей верхней линии. Я тогда звоню им и встречаюсь с ними, когда я уверен, что с их помощью мы можем найти **лучшее решение** или добиться более значительных результатов. Я всегда очень **тщательно подготавливаюсь** к встрече с верхней линией для того, чтобы разговор получился настолько эффективным – каким он только может быть. Я с радостью разговариваю с ними о будущем, о мечтах своей команды, об успехах и результатах. Я не использую свою верхнюю линию в качестве «эмоционального мусорного ящика». Я хочу доставлять **меньше хлопот и работы** для своей верхней линии (то есть представлять им больше результатов, чем проблем), и я желаю, чтобы это копировалось бы в моём бизнесе. Я хочу добиться, чтобы люди верхней линии испытывали **приятные, положительные чувства** тогда, когда вспоминают обо мне. Я хочу, чтобы верхняя линия гордилась мною и постоянно имела **позитивные эмоции от сотрудничества со мной**. Становление ключевого человека означает, что мы **несём полную ответственность** за успех своего бизнеса.

Когда я стал ключевым человеком, **я вступил в совершенно новый мир. Я стал предпринимателем!** Я оказался в мире неограниченных возможностей заработка неограниченных денег и неограниченного доступа к разным ресурсам. Я сразу понял, что это то место, куда я стремился всю свою жизнь. Три месяца спустя я бросил свою работу телекоммуникационного консультанта (короче говоря – продавца мобильных телефонов) и прилетел в Венгрию, чтобы строить свой бизнес в Восточной Европе. А всё остальное уже стало историей и я **не имею**

**привычку оглядываться назад.** Для меня чудо произошло тогда, когда я стал ключевым человеком. Я перешёл «на другую сторону» бизнеса и здесь нашёл очень мало людей. И хотя 90% всех денег и богатства всего мира находится на этой стороне, а большинство людей всё же толкается на другой стороне, часто стоит в очереди за какими-то грошами перед Биржей труда. На этой стороне люди строят бизнес, осуществляют проекты, разрешают проблемы, открывают новые возможности, развивают дальше уже существующие дела, пишут книги, сочиняют песни и финансируют многие благотворительные организации. На этой стороне Вы находите **творческих людей** мира. Эти люди отличаются от обычных, так как они взяли на себя полную ответственность за свою жизнь и **живут в мире своих мечтаний.** Большинство людей никогда не попадёт в этот мир. Они никогда не будут способны освободить свой талант для того, чтобы попасть на другую сторону. Почему это так? Я уверен, что **в каждом человеке есть способность** сделать хотя бы то, что описано в 7 пунктах ключевого человека, но я знаю, что только **очень немногие имеют силу воли для того, чтобы развить в себе привычки, навыки, необходимые для доведения до конца своего дела.** Они лучше остаются бедными, говорят без конца свои отговорки и уносят свой талант в могилу. За прошедшие 15 лет я встречался со многими людьми, которые были умнее меня, их внешний облик был более привлекательным, чем мой, они имели более высокое образование, но всё-таки потерпели неудачу, так как никогда и близко не подошли к тому, чтобы стать ключевым человеком. В связи с этим **меня считают умнее и прекраснее,** чем я являюсь на самом деле. Правда пословица, которая говорит: «Среди слепцов одноглазый может стать королём». А по правде говоря, я никогда в жизни не видел такого **простого дела, как наш бизнес.** Я уверяю вас: существует ещё много свободных мест на другой стороне для Вас и Ваших коллег. Дверь всегда открыта и уже **многие тысячи людей смогли пройти через неё** благодаря этому виду предпринимательства.

А почему же нет? Станьте ключевым человеком!

Джеймс Вади