Всім привiт. Сьогодні ми поговоримо про деякі важливі елементи побудови успішного бізнесу. Це називається контакт із людьми. Ми трохи поговоримо про другу зустріч та продовження роботи. І я поділюсь деякими визначальними моментами на нашому шляху до успіху у цьому бізнесі. Зрозумійте, що цей бізнес заснований не на таланті, він ґрунтується на навичках. Навички, яким може навчитися будь-хто. Усьому, що потрібно, щоб бути на будь-якому бажаному рівні, можна навчитися. Нетворк 21 має свого роду операційну систему, так звану операційну систему для підприємництва. Якщо ми можемо це зробити, то й ви можете. Ми всі починаємо з однієї точки і вона називається нуль балів. І все починається з вашого чому. Це дуже важливо. Кожен свій виступ я починаю зі слів "все починається з причини". Чи маєте ви карту бачення? Чи маєте ви картки з цілями? Тому що поки ви будуєте бізнес, будуть злети та падіння, і вам потрібно пам'ятати, чому ви будуєте цей бізнес. Тримайте це перед очима. Поки ви сфокусовані на своїх цілях і мріях, перешкоди не будуть здаватися такими великими, але якщо відірвати погляд від мрії та мети, то все, що ви бачитимете — лише перешкоди. Цей бізнес це бізнес, де будуються відносини. І щоб у ньому досягти успіху, потрібно навчитися налагоджувати контакт з людьми. Вчіться мистецтву слухати та ставити запитання. Будьте професіоналами. Ставтеся до цього як до професійного бізнесу. Знайдіть навички. Готуйтеся. Мені подобається вираз: чим більше потієш на тренуваннях, тим менше крові втратиш у бою. Чудові результати виходять на стику «бути» та «робити». Так що я рекомендую вам слухати аудіозаписи кожен день. Наприклад, я слухаю по три або більше записів на день, тому що в моїй минулій професії, до цього бізнесу, мені потрібно було по два записи, щоби якось вийти на нульову точку на ментальному рівні. Адже вся річ у цій ментальній підготовці. Найдовша відстань, яку ми колись проходили в цьому бізнесі, — це та, яка знаходиться між нашими вухами. Читайте правильні книги кожен день. Я рекомендую щонайменше по 10 сторінок на день. Відвідуйте заходи, будь то онлайн чи особисто. І відточуйте навички комунікації. проявляйте щирий інтерес до інших. Слухайте інших. Освоюйте мистецтво ставити питання, бути ближчим до людей, дізнаватися про них.. коли ви розмовляєте з людьми, не потрібно обрушувати на людину свою історію, інакше кажучи, відповідати відразу і не чути, що вам кажуть. Люди тут набагато важливіші, ніж ви. Я дам вам кілька порад щодо комунікації. Неважливо, чи зустрічаєтеся ви особисто чи відеодзвінком — пам'ятаєте, ваша мова жестів може впливати на те, як інші вас сприймають. Пам'ятайте, що перше враження завжди найважливіше. Тому дійте обдумано та усвідомлено. Лідерами стають щодня, а чи не за день. Пам'ятайте ці корисні поради. Стійте чи сидіть рівно. Це покаже вашу впевненість. Демонструйте енергію. У кого більше енергії, той завжди перемагає. Зберігайте зоровий контакт із тим, з ким ви розмовляєте. Це свідчить про чесність. Говоріть спокійно, не потрібно надто швидко чи надто голосно, підлаштуйтеся під стиль співрозмовника. Якщо він розслаблений, то і ви розслабтеся. Якщо людина нахилилася вперед і говорить прямо і чітко — робіть те саме. Будьте його дзеркальним відображенням. І оскільки ваш співрозмовник очікує, що ви професіонал — поводьтеся відповідно. Не крутіться, не облакуйтесь, і так далі, вам потрібно себе поставити. Як встановити контакт на власному рівні? Як це зробити? Перше, що я роблю, коли зустрічаюся з людиною, я це називаю… РМОС. Розкажи мені про себе. Ставте запитання, нехай люди кажуть. Сім'я, професія, відпочинок - можете будь-який спорт використовувати, щоб це запам'ятати.. використовуйте.. очі та рот пропорційно. У нас два ока, два вуха... і один рот. Використовуйте їх пропорційно. Нехай люди кажуть! Задавайте запитання та слухайте. Не забудьте настроїтись на їхній канал. Що це за канал? Це радіостанція, що називається: АМЧСЕ. А мені що з того? Це дуже важливо. Запитайте.. з'ясуйте.. потреби та бажання.. будьте людиною. Щиро цікавтеся. І цінуйте.. щоб людина відчула себе цінною. Усміхайтеся. Робіть компліменти. Найкраще, якщо ви робитимете компліменти. Люди, швидше за все, не так часто їх одержують. Дайте їм говорити здебільшого. Бо знов-таки... більшість людей... не слухає людей. Так що... пам'ятайте ось що. Людям байдуже, скільки ви знаєте, поки вони не зрозуміють, що вам не байдуже. Але як тільки вони це зрозуміють, вам краще щось знати.

Саме тут операційна система підприємництва Нетворк 21 є дуже важливою. Ви можете підключати людей крок за кроком, тому що всі знання, вся інформація все тут є. Отже, пам'ятайте. Слухайте активно. Покажіть свій інтерес слухаючи. Не забувайте час від часу кивати. І постійно показуйте співрозмовнику, що ви його правда слухаєте. Ось... пам'ятаєте силу паузи? Робіть паузи. Коли ви сказали щось, зробіть паузу. Подивіться на реакцію. І потім ... задавайте питання. Нехай люди самі скажуть. Правду слухайте. Ось найважливіші речі, і ви про них ще неодноразово почуєте. По-перше, дивіться просто у вічі. Не схрещуйте руки. Ваша мова жестів має бути позитивною та привабливою. Але знаєте.. постарайтеся.. замість думати, як відповісти.. або викласти іншу історію, краще, ніж у них.. це найгірше, що можна зробити.. дайте людям бути героями. Відкиньтесь на спинку, і ... уважно послухайте ... а тільки потім відповідайте. Це дуже важливо, тому що людей часто перебивають, коли ті ще не закінчили, і це негатив. Так, ніколи не забувайте усміхатися. Навіть коли на вас одягнена маска, як це було в нашій пандемії. Людям однаково видно, якщо ви посміхаєтеся. Особливо коли кажете по телефону. Людям відразу чути, коли ви посміхаєтеся чи позитивно налаштовані. Я не знаю як, але чути. Знову ж таки, одягайтеся правильно, як професіонал. І коли ви заводите контакт з людьми, особливо якщо це початковий контакт. дістаньте листок паперу або щоденник, дивлячись що у вас, і робіть собі позначки. Що чоловік у шлюбі, вони мають двох дітей, він їде на бейсбольний матч. Або ... чим взагалі люди цікавляться - записуйте такі речі, тому що коли ви знову зустрінетесь на другій зустрічі і продовжите розмову, люди будуть ... якщо ви продовжите в такому дусі ... це справляє враження, тому що люди зрозуміють, що вам не все однаково! Коли ви робите такі речі. Тож дайте людям бути героями. Не давіть своїми розповідями та історіями, як я вже казав. Нехай кажуть люди. Робіть все з коханням. Ви можете ділитися секретом добробуту, але якщо вам все одно і ви робите це без кохання - це як брязкі тарілки, як кажуть. Тож наше завдання — покращувати життя людей, сімей та спільнот. Чи не намагатися заманити, а бути привабливими для людей. Показувати людям, що нам щиро до них є справа. Так і треба! Суть у тому, щоби будувати відносини в бізнесі. Адже найголовніше, що є в цьому бізнесі — це люди! Знайомитись з людьми, з їхніми інтересами, радіти разом… пам'ятайте. У нас у бізнесі є такий вислів. Ми веселимося, заробляємо гроші та змінюємо життя. Радіти і змінювати життя — ось що найважливіше. Відточуйте навички спілкування з людьми. Я так роблю. Коли я стою у черзі, я треную навички. Я питаю людину попереду себе.. ось це Сім'я, професія, відпочинок.. і так далі, я питаю людей позаду себе, я постійно відточую ці навички. Тому що я майже не мав навичок спілкування з людьми, коли я прийшов у цей бізнес. Тому я вам рекомендую, і я сам так теж робив… спостерігайте за тими, хто досяг найбільших успіхів у бізнесі. Як вони спілкуються? І особливо слухають людей. Для мене найкращим прикладом був, звісно, Джим. Ми з ним побували в багатьох поїздках... і він завжди був останнім, хто йшов із зустрічі. Тому що він дбав про людей, він хотів переконатися, що він зміг дати щось цим людям, принести їм користь. Хороші навчаються у великих. Як вони налагоджують контакт із людьми. Як це роблять лідери, з якими ви працюєте, ваші наставники, як вони налагоджують контакти? Як вони слухають людей? Там.. як вони роблять компліменти, е.. і Джим.. для мене був одним з кращих, абсолютно точно. Ось деякі ресурси, які я вам рекомендую. Каже вміють усі, спілкуватися – небагато Джона Максвелла. Ще одна чудова книга Джона Максвелла «16 законів комунікації». Книга, яку я читав на ранніх етапах у бізнесі. Як набути впевненості та сили у спілкуванні з людьми. Фактор дружби Аллан Лой МакГіннес, теж дуже хороша. А ще я навіть робив пряме дослідження.. пару років прямо.. тому що.. мені було важко. Я.. я показував.. е.. показував багато планів, але я давав аргументи, а не план. І я зустрівся з Джимом??? На рівні чотирьох тисяч балів? у бізнесі, і він мені порекомендував взяти книгу «як завойовувати друзів і впливати на людей» та читати її протягом року. Це досить товста книга, її можна вивчати, за нею насправді навіть є курси. І я це зробив. І так, це відіграло велику роль. І ще були моменти. Я був досить монотонним, таким аналітиком, коли розмовляв із людьми. Я прочитав книгу Нормана Вінсента Піла. Ентузіазм відіграє велику роль. Це навик, якому він навчився. Я не знав про це.

Я думав, що він від природи мотиватор, від природи такий натхненний. Але насправді це вивчена навичка. І я все це прочитав... ми тоді були на заході в Південній Каліфорнії... дружина була за кермом, а я читав! По діагоналі, я не дуже добре почувався, але я читав цю книгу всю дорогу додому, і я почав тренуватися.. і це правда почало давати свої плоди. І потім.. головне.. 75 відсотків нашого бізнесу.. це друга зустріч. Ваш добробут – у другій зустрічі. Це не чаклунство, це рух, це рух уперед, це процес. І просто пам'ятайте. Потрібно залишатися в цьому процесі.. і одні з найкращих моментів.. коли ви знайомитеся з людьми.. будьте на високій енергії. І.. кажіть.. про чудове. І.. високі результати, про всякі такі речі. Але головне підготуйтеся.. на високій енергії.. і робіть нотатки про людей. Їхні інтереси. Родина, сім'я. Створюйте зв'язки. І для мене.. я.. е.. людина віри.. тому.. перш ніж.. що-небудь.. піти далі з ким би там не було, я себе налаштовую. Я візуалізую людей натхненних, я візуалізую їх.. е.. як вони роблять наступні кроки у бізнесі. Я візуалізую, як вони досягають успіху у бізнесі. І це мені дуже допомагає, коли я розмовляю з людьми. Так ось ... пам'ятайте. Це процес. Фокусуйте на процесі. Одружуйтеся на процесі, зустрічайтеся з результатами. Живіть по щоденнику, а не на емоціях. Щоразу, коли ви зустрічаєтеся з кимось, переконайтеся, що ви призначили зустріч на зустрічі. Продовжуйте роботу. Щоб.. е.. був цикл активності, а це.. скласти список, зв'язатися з людьми, показати план, друга зустріч, наступна зустріч, наступна зустріч.. запуск.. а потім далі працювати, працювати, працювати. Тому що насправді бізнес починається, коли... ви допомагаєте комусь запуститися в бізнесі. Вам потрібно підтримати людину, допомогти їй, провести для неї зустрічі і таке інше. Тому друга зустріч та продовження роботи – це дуже важливо. У мене є два правила залучення. Завжди. І перше – це я призначаю зустріч на зустрічі. Завжди найкращий сценарій, неважливо, це зустріч віч-на-віч або друга зустріч — коли у вас вже призначена наступна зустріч із цією людиною, коли ви продовжуєте вести процес, поки не настане потрібний момент і людина не буде готова включитися. І.. знаєте.. ведіть людину до наступного кроку, коли вона буде готова діяти. Тобто.. найкращий із можливих сценаріїв, коли ви показуєте план для його людей. А якщо він ще не готовий, то, можливо, найкращий сценарій — це привести його на захід. Загалом завжди треба наводити людей на заходи. Тому що ми будуємо цей бізнес від семінару до семінару. А друге правило залучення — я завжди залишаю матеріали. Чудово, що сьогодні все цифрове… але я все одно беру з собою книги. Я даю книгу, відправляю посилання на цифрові матеріали... і ще я вивчив фрази, які для мене виявилися вкрай важливими. По-перше, це, як ми з'ясували, працює найкраще. Ось що треба робити далі. І третя фраза ... все, що вам потрібно зробити - це ось це. І треба вміти поставити себе. Тому що вам ніхто не потрібний так сильно. Насправді, ви не можете вести тих, кого ви потребуєте. Ви просто.. шукаєте людей учнів, мотивованих, амбітних... і клієнтів. І людей благородних, інакше кажучи, чесних. Чекайте на те, що ви знайдете потрібних людей.. і що вони зацікавляться. Знаєте, у вас є щось.. що.. може вплинути на майбутнє людей. Пам'ятайте. Ви пропонуєте людям щось фантастичне. І це не вони роблять вам ласку, розглядаючи цю можливість. А ви робите їм ласку, показуючи її. І потім, продовжуйте контакт. поки справа не зрушить кудись далі. Залишайтеся на зв'язку. Бо ніколи не знаєш. У мене люди поверталися… через багато років! І приходили в бізнес, бо настав слушний час. Але я був ним другом, я був доброзичливим і не забивав їм постійно голову бізнесом. Я просто став ним другом, я додав їм цінності. Скажімо, якщо вони шукають когось, хто міг би щось для них зробити, а я знаю таку людину, я їх зв'язую між собою, я добре навчився зв'язувати людей з людьми. І потім .. що в мене ще було, тому що .. коли ви говорите з все більшою кількістю людей, і у вас вже значний список .. іноді буває, що всіх не згадаєш. І я зробив спеціальний тижневик. Інакше кажучи, така CRM-система, система управління стосунками із клієнтами. І ось у мене цей тижневик, і я виділяю від 30 до 60 хвилин щодня. на продовження контактів. Я звертаюся до цього тижневика і відзначаю щоразу, коли я контактував із людиною. У мене там люди у різних категоріях.. залежно від рівня їхнього інтересу.. і вирішать вони зробити наступний крок чи ні. І я відзначаю зірочкою тих, з ким я виходжу на контакт кілька разів на тиждень.

Потім ставлю плюсик поряд з тими, з ким я зв'язуюсь, можливо, раз на тиждень. І галочкою відзначаю людей, з ким я зв'язуюсь раз на кілька тижнів. А ще я ставлю рисочку поруч із іменами тих, кому я пишу чи дзвоню лише перед заходом, щоб запросити. Тому що.. захід може перенести людину з точки А в точку Б швидше, ніж будь-що ще. Тому що ми всі намагаємося ... з точки першого контакту з людиною до моменту, коли він будує бізнес. Використовуйте цей інструмент. У нас проходять онлайн-заходи майже щотижня! І ми будуємо від семінару до семінару. Отже, я маю список тих, з ким я контактую перед кожним заходом. Тому що я знаю, якщо вони туди потраплять, вони стануть ближче... на шляху з точки А в точку Б. Знаєте, ось ця сила рішення, коли люди мотивовані. Так? І це відбувається на семінарах. Отже, живіть за щоденником, а не на емоціях. Я записую справи у щоденник і намагаюся зробити так, щоб виконати все, що там у щоденнику. Коли я призначаю... зустріч на зустрічі, я записую це в щоденник. Коли я з кимось говорю, я тут же.. якщо він у моєму списку, з ким зв'язатися через пару днів.. я заношу його в щоденник післязавтра, щоб ще раз вийти на контакт. Також я даю людям матеріали, якими можна ділитись. Постійно. Це по суті ... ви вибудовуєте місток до цих людей. Ви налагоджуєте контакт. Ви вибудовуєте стосунки, ви будуєте свій Платиновий бізнес чи Діамантовий бізнес. У нас багато Діамантів у бізнесі, так що це дуже важливо. Чи не думайте. Робіть. Я знаю, що іноді говорити легко, але пам'ятайте. Не давайте прихильностям і дрібнішим факторам вас відволікати від ваших цілей і завдань. Навколо всілякі блискучі штучки. Вони відволікають. Тримайте мрії та цілі перед очима. І я вам скажу, ми мали кілька визначальних моментів, коли ми будували цей бізнес. Мій перший вікенд-семінар був неймовірним, це був для мене великий крок уперед. Я туди поїхав, бо я не мав вихідних уже більше року, коли я працював у нерухомості. І я дізнався, що захід проходитиме у Лонг-Біч. Я подумав: там пляж! І я поїхав подивитись, що там таке. Якщо семінар буде так собі, поваляюсь на пляжі. До пляжу я так і не дійшов. Я слухав людей, котрі виступали зі сцени. Я ніколи в житті не брав участі ні в чому подібному. Це був великий крок уперед. І потім я пішов і почав будувати бізнес. І я скажу.. було.. е.. легше не стало! Але стало краще. Тому що я знав, що робив, заради чого! Я знав, чого я домагався. Ось чому так важливо тримати перед очима, заради чого це все. У мене в ході були й інші визначальні моменти. Я пам'ятаю, на дні народження дочки, у мене було мало вихідних, і ось день народження доньки.. а мені дзвонить клієнт і обрушує на мене всі відомі матюки. Він був зі своїм дядьком, дядько був п'яний, казав, що він втратив гроші на цьому об'єкті, що було неправдою. І я просто.. е.. я.. я тоді вже будував бізнес. І просто... переключився на ще більш високий рівень. Я сказав: такого більше ніколи! Ніколи ніколи зі мною не станеться. Це знову-таки визначальний момент. Я пам'ятаю, як у нас зовсім не було грошей.. рахунки блоковані.. нам було дуже важко, ми якось намагалися займатися бізнесом.. багато працювали.. і пам'ятаю, я підходжу до банкомату пізно ввечері.. і.. засовую туди картку. І.. е.. картка.. він забрав картку. І не віддає. Тому що, мабуть, у мене був перевитрата або щось таке. Можу заприсягтися, що я чув, як цей банкомат... наді мною сміявся. Ще один визначальний момент. Бачите, ви або дозволите таким речам вас здолати, або ви самі подолаєте ці речі. Так ось.. потім.. ще на ранніх етапах бізнесу.. мій брат.. який дуже негативно налаштований до бізнесу.. одного разу мені зателефонував... і запросив до себе, щоб я показав йому бізнес. О, я подумав, що він надихнувся і таке інше.. я почав показувати йому план. А він тут же почав поливати його брудом, казав, що це обдурювання, що він ніколи в житті таким не займеться і таке інше. Це сильно послабило мій запал. Пам'ятаю, як я сидів у машині… у своїй машині після тієї зустрічі, біля його будинку… мені було, скажімо, не дуже добре. І я замислився. Я вже бачив Джима. Я вже бачив багатьох лідерів у бізнесі.. на той момент. Вони були готові допомагати мені. Вони вже були успішними та багатими людьми. А на той момент я заробляв більше грошей, аніж мій брат. е.. у сфері нерухомості. І я задумався про те, що у брата все не дуже добре у фінансовому плані, він взагалі не має грошей. А всі ті люди, які готові допомагати мені, були цілком заможними. У них був час, були гроші, була свобода пересування... тобто.. все, що хотів мати я. І я замислився. У мого брата немає грошей. А ви намагаєтеся бути ближчими до тих, хто готовий вам допомогти, допомогти вам досягти успіху? Або ви слухаєте тих, хто насправді не має відповіді.

І насправді їм погано через те, що ви щось робите. Це як теорія крабів у відрі. Уявіть собі картинку, на пірсі ... стоїть відро з крабами ... і ніхто звідти не вилазить. Тому що, як тільки один краб спробує виповзти, інші краби затягують його назад. Це те, що ми називаємо менталітетом краба. Кого ви слухаєте? Просто колись мене все дістало. Є кілька речей, що мене мотивують. По-перше, будьте переможцем, а не жертвою. Я пам'ятаю сильну, потужну людину на сцені на першому семінарі, де я побував. Він казав: справа не в розмірі собаки у бійці. А у розмірі бійки у собаці. І хтось ще казав: якщо вам надто важко, то мені якраз. Я не знаю як вас, а мене це мотивувало. Ваш ворог усередині вас самих. Ось чому нам потрібно щодня слухати аудіозаписи, бути ближче до правильних людей та наповнювати мозок правильною інформацією. Тому що так, масовані дії дають результат. Зламайте стінку інерції. Почніть діяти. Робіть потроху щодня. Щоденні усвідомлені дії приведуть вас до мети. Заради чого ви готові боротися? Що у вас сидить глибоко усередині, де ви не готові до компромісів? Вам дано.. вогонь.. цього бізнесу. Це вогонь, який ми розповсюджуємо. І ваша відповідальність його поширювати. Адже комусь багато дано, з того багато й запитає. Вам багато дано. Ви бачили нагоду. Якщо ви бачили цей бізнес, ви маєте можливість його будувати. Особливо з Нетворк 21, вашою верхньою лінією та системою підтримки, що у нас є. Справжній ризик.. якщо ви не будете цього робити. Ви пишете свою книгу. Ви її автор. Дозвольте запитати вас. Чи там буде щасливий кінець? Це цілком.. залежить від вас. Радий був почутись.

Заголовок