

**ФИЛИПП РЕБИЙЯР, РОМАН ПРОЦЕНКО**

The background is a dynamic composition of three elements: bright orange and yellow flames on the left, wispy white smoke on the right, and a splash of blue water with white droplets at the bottom right. The entire scene is set against a solid black background.

# **SYNERGY**

**КЛЮЧ К УСПЕХУ**

**ЭТА КНИГА ПОСВЯЩЕНА  
СОВРЕМЕННОМУ СЕТЕВОМУ БИЗНЕСУ**

Филипп Ребийяр

**Синергия: ключ к успеху**

«Книжкин Дом»

2019

УДК 65.0  
ББК 65.5-180

**Ребийяр Ф.**

Синергия: ключ к успеху / Ф. Ребийяр — «Книжкин Дом», 2019

ISBN 978-5-00144-053-6

Эта книга – не учебник. Эта книга – твой личный помощник в сетевом маркетинге, который поможет грамотно стартовать в бизнесе, избежать стандартных ошибок, обойти типичные бизнес-ловушки и научиться воспринимать провалы и неудачи как самые ценные уроки в жизни. Ты найдешь баланс между интересной работой и личной жизнью, сможешь много и хорошо зарабатывать, откроешь в себе творческий подход к бизнес-решениям, усовершенствуешь знания и навыки в области маркетинга и научишься управлять эмоциями.

УДК 65.0  
ББК 65.5-180

ISBN 978-5-00144-053-6

© Ребийяр Ф., 2019  
© Книжкин Дом, 2019

## Содержание

Синергия: ключ к успеху	5
1. Не знаешь, с чего начать? Сожги корабли	8
2. Страх – это иллюзия	18
3. По старинке или по-новому	24
4. Если есть дело, зачем нам миссия?	35
5. Стратегия, планы, цели – что самое важное?	45
6. Неудачи + ошибки = успех	55
7. Деньги или драйв?	64
8. Найди тех, кто будет тянуть тебя вверх	73
9. Истинное образование – не в дипломе. Истинное образование в том, как ты сможешь изменить мир	82
10. Как звучит твой бренд?	93
11. Истинная сила – в командной игре	103
12. Изучи зону комфорта и заставь ее работать на себя	114
Слушай ритм бизнеса!	124
Об авторах	127

# Филипп Ребийяр, Роман Проценко

## Синергия: ключ к успеху

### Синергия: ключ к успеху

*Я этого хочу. Значит, это будет.*  
**Генри Форд**

#### **ОДНАЖДЫ ЭТО СЛУЧИТСЯ.**

1. Мы не знаем, когда именно это произойдет в твоей жизни – в юности, молодости, зрелости.
2. Мы не знаем, будешь ли ты в этот момент один или кто-то из друзей протянет тебе руку помощи и скажет то, что ты хотел бы услышать.
3. Мы не знаем, сколько денег у тебя будет в этот момент: пара сотен до следующей зарплаты, невыплаченный кредит или вполне удобная и комфортная финансовая подушка.
4. Мы не знаем, будешь ли ты жить в своей собственной квартире, выплачивать ипотеку или снимать комнату в спальном районе.
5. Мы не знаем, есть ли у тебя семья и дети, влюблен ли ты или только что расстался с самым близким и дорогим тебе человеком.
6. Мы даже не знаем, есть ли у тебя высшее образование, работаешь ли ты фрилансером или сидишь в офисе на очередном совещании.
7. Видишь, мы действительно многого о тебе не знаем, но...
8. Мы точно знаем, что однажды в твоей жизни наступит та самая «точка невозврата», которая изменит все. Может быть, это будет завтра, может быть, это произошло вчера. Или это случилось сегодня.

**Однажды ты согласишься на свою жизнь и поймешь: так, как раньше, ты жить не хочешь. Ты достоин большего.**

**Ты достоин свободы.**

**Финансовой. Личностной. Эмоциональной.**

**Ты больше не хочешь играть по чужим правилам, ты хочешь играть по своим.**

9. Ты больше не хочешь жить от зарплаты до зарплаты, экономить и постоянно думать, что еще немного, и деньги закончатся.
  10. Ты больше не хочешь сидеть в офисе «от сих до сих», тратить свою жизнь на бесконечные совещания и скучные проекты.
  11. Ты больше не хочешь отдыхать всего лишь раз в год и только две недели, и только там, где «мы можем себе позволить».
  12. Ты больше не хочешь стоять на месте и смотреть, как мимо тебя проходит жизнь. Потому, что это деградация.
- Но чего ты хочешь на самом деле? Может быть, пришло время задать себе этот честный и важный вопрос?**

13. Ты хочешь стать миллионером? Почему бы и нет!
  14. Ты хочешь путешествовать и получать от жизни удовольствие? Почему бы и нет!
  15. Ты хочешь быть свободным в своих передвижениях, действиях, решениях? Быть там, где ты хочешь быть, а не там, где тебе говорят? Почему бы и нет!
  16. Найти свое дело по душе? Почему бы и нет!
- Это возможно!**

Все, что происходит в нашей жизни, мы притягиваем – мыслями, поступками, желаниями, действиями. То, что у нас есть сегодня, – это отражение нашего вчера. И если твоя жизнь тебя не устраивает сегодня, значит, вчера ты что-то делал неправильно.

Когда мы произносим слово «бизнес», большинство думает, что бизнес – это дело, которым человек занимается, чтобы заработать много денег. Бизнес-стратегии, бизнес-решения: в мире бизнеса очень много умных слов, важных понятий, инновационных технологий. Но даже если ты их все выучишь или попробуешь, если ты пройдешь сотни обучающих курсов, ты ни на шаг не приблизишься к цели.

Потому что...

Потому что бизнес – это больше, чем просто дело всей твоей жизни. Бизнес – это твоя жизнь!

### **Бизнес – это свобода!**

Бизнес – это действия, которые ты совершаешь каждый день. Твои мысли. Твои цели. Твои желания. Та «точка невозврата», с которой начинаешься ты настоящий. И у каждого эта точка своя.

И у каждого свой путь.

Ты пройдешь его сам. Мы не знаем, что тебя там ждет, будет ли тебе легко или, напротив, слишком сложно, достигнешь ли ты поставленной цели.

Мы только можем обещать тебе две вещи: тебе будет интересно и страшно, а еще ты пройдешь этот путь не один. С тобой будет наша книга.

Эта книга – не учебник. Эта книга – твой личный помощник в сетевом маркетинге, который поможет грамотно стартовать в бизнесе, избежать стандартных ошибок, обойти типичные бизнес-ловушки и научиться воспринимать провалы и неудачи как самые ценные уроки в жизни. Ты найдешь баланс между интересной работой и личной жизнью, сможешь много и хорошо зарабатывать, откроешь в себе творческий подход к бизнес-решениям, усовершенствуешь знания и навыки в области маркетинга и узнаешь, как управлять эмоциями. А еще ты поймешь, какой именно бизнес тебе подходит: традиционный или сетевой.

Что тебя ждет на пути к цели?

Ты начнешь делать то, чего никогда не делал.

Ты будешь много работать, однако все твои действия дадут такой мощный толчок, что через год ты просто не узнаешь себя. Ты изменишься. Необратимо. А вот станешь ли ты лучше или хуже – зависит только от тебя.

Ты совершишь ошибки, много ошибок. Если ты не сдашься и будешь корректировать направление, держать руку на пульсе жизни, твоя сила будет расти. Как и в любой игре. Ведь когда переходишь с одного уровня на следующий, всегда приобретаешь новые навыки и (что особенно приятно) зарабатываешь бонусы.

Ты выйдешь из своей зоны комфорта и уже никогда в нее не вернешься. Тебе будет страшно. Потому что выходить из зоны комфорта всегда страшно. Но только так достигаются главные цели в жизни.

Твое окружение изменится. Те, кто будет не с тобой или против тебя, останутся позади. Но ты найдешь тех, кто будет рядом с тобой и на твоей волне. Ты найдешь своих.

Ты научишься контролировать эмоции и получишь иммунитет против стрессов. Твоя «шкура» станет толще, чем у синего кита. А у него, между прочим, самая толстая шкура в мире, больше 10 сантиметров. Так что у тебя есть все шансы побить рекорд синего кита. Неплохая цель, не так ли?

Но самое главное – ты получишь свободу быть самим собой и делать то, что нужно и важно тебе, а не другим.

Мы желаем тебе успеха!  
Если получилось у других, получится и у тебя!  
***Просто поверь и начни.***

*Philippe Rebillard*  
*Роман Проценко*

## 1. Не знаешь, с чего начать? Сожги корабли

*Есть решения, которые отрезают путь назад. Их непременно надо принимать.*

**Франц Кафка**

### **...ПРОСТО ПОВЕРЬ И НАЧНИ. ЛЕГКО СКАЗАТЬ, ДА?**

Все всегда с чего-то начинается. Так было и так будет. Так почему бы и тебе не начать свой бизнес-путь с чего-то? И вот тут-то и возникает первый вопрос: а с чего именно я могу начать? С чего вообще начинается путь в бизнесе?

Большинство ответит: с желания. Например, с желания разбогатеть. Мечтать о больших деньгах не так уж и плохо. Однако на одном этом желании ты не сможешь сделать даже первый шаг.

Сейчас объясним почему.

Ты не готов быть миллионером прямо здесь и сейчас.

Прямо сейчас стань перед зеркалом, посмотри на себя и громко скажи:

**«Хочу стать миллионером!»**

Прислушайся к себе. Что-то изменилось? Ты выпрямил спину, горделиво вздернул подбородок, в кармане зашуршали новенькие купюры? Что изменилось от фразы: «Хочу стать миллионером!»?

Правильно, ничего в тебе не изменилось.

Кстати, а каким именно миллионером ты хочешь стать? Как будем оценивать твои достижения? В долларах? В евро? В фунтах?

Допустим, в долларах. Отлично! Повтори еще раз: «Хочу стать долларовым миллионером!» Спорим, ты сразу же услышишь: «Ишь, размечтался!» Неважно, кто тебе это скажет: внутренний голос, жена за стенкой, мама на кухне или начальник, подписывающий приказ о твоём увольнении.

Если бы наши желания работали столь же быстро и эффективно, как они возникают, то каждый человек в мире имел бы статус миллиардера. Интересно, что бы мы тогда делали со всеми этими деньгами?

Когда речь заходит о том, как получить миллион, 80 % людей выдают самые странные идеи: ограбить банк, найти выгодную партию и вступить в брак по расчету, рискнуть в онлайн-казино, выиграть миллион в одноименной передаче.

И только 20 % думают о том, какие реальные и адекватные действия нужно предпринять, чтобы заработать легальные большие деньги.

Тысячи людей каждый день мечтают о том, чтобы иметь на счету миллион, но в их жизни ничего не меняется. Сотни тысяч людей каждый день ходят на работу, но их доходы также невелики. И все эти люди каждый день задаются сакраментальным вопросом: «Как стать миллионером?»

Стоп!

Это путь в никуда. *Миллион не деньги. Миллион – это состояние. Миллион – это образ жизни. Чувства. Ощущения. Цели. Миллион – это постоянный рост, то, что делаешь каждый день, чтобы приблизиться к цели.*

Когда ты говоришь о миллионе (неважно, долларов, фунтов или евро), мозг не воспринимает эту информацию всерьез. Твой мозг думает, что ты шутишь. Твои клетки еще не знают, каково это – однажды проснуться в статусе миллионера. Ты не знаешь, сколько весит миллион, – ты еще никогда не держал его в руках, не видел на своем счету. И ты его еще не тратил. Поэтому, конечно, ты можешь каждый день повторять мантру «Хочу стать миллионером!»



и визуализировать свое желание на специальной доске с картинками, но в жизни ничего не изменится.

Потому что начинать нужно не с этого.

Если ты читаешь эту книгу, значит, ты хочешь большего. Значит, что-то в твоей жизни тебя не устраивает: что-то в ней идет совсем не так, как тебе бы хотелось.

Именно здесь и кроется он – ключ к твоему успеху!

Подумай, а что именно ты бы хотел изменить хотя бы через год, каким бы ты хотел стать, среди каких людей хотел бы оказаться.

Мир знает самых разных миллионеров: Билл Гейтс, Стив Джобс, Опра Уинфри, Илон Маек, Шелдон Адельсон, Марк Цукерберг, Павел Дуров и т. д. – у каждого из них свой собственный путь к успеху, но есть нечто, что их всех объединяет. Один секрет, который, собственно, и стоит тот самый миллион. Мы раскроем все составляющие этого секрета, чтобы через год, добившись своей первой цели, ты смог сказать: *«Я хорошо помню тот день, когда все началось»*.

**Филипп:**

## **ИЗ НИЦЦЫ В МОСКОВСКИЕ МИЛЛИОНЕРЫ**

### **...Я ХОРОШО ПОМНЮ ТОТ ДЕНЬ, КОГДА ВСЕ НАЧАЛОСЬ.**

Это был июнь 1996 года. Я сидел в самолете и ждал, когда он вырулит на взлетную полосу. Посмотрел в иллюминатор: цветущая, морская, солнечная Ницца с триумфом провожала меня в Москву.

Мне было 26 лет. Ни жены, ни детей, только долг на 20 тысяч долларов, который я временно оставлял во Франции. Он возник как-то сам собой, как, собственно, всегда и возникают долги. Возможно, я не всегда контролировал свои расходы и тратил больше, чем получал, возможно, я хотел большей роскоши и комфорта, чем мог себе позволить. В тот день у меня был долг в 20 тысяч долларов, и я не хотел о нем думать.

Я думал о другом: о том, что уже через пару часов приземлюсь в Москве, и там начнется новая глава в моей жизни. Меня переполняли самые разные чувства: эйфория, предвкушение успеха. Зашкаливал адреналин. Так, наверное, чувствовали себя те, кто когда-то открыл Новый Свет.

Мой личный Новый Свет ждал меня в Москве.

Вместе со мной летели еще сто французов. С билетом в один конец мы отправились покорять сумасшедший российский рынок.

Я тогда мало что знал о России: знал, что это огромная страна с потрясающими бизнес-возможностями и невероятным потенциалом. Все, что предшествовало этой поездке: мое увольнение с должности чиновника в Министерстве здравоохранения, отказ пусть от небольшой, но стабильной и гарантированной зарплаты, бесконечные разговоры с родными и друзьями: «Ты сошел с ума? Ты попал в секту? Филипп, что ты делаешь? Подумай о своем будущем!» – теперь осталось в прошлом. Только мама поняла. Ее поддержка была для меня очень важной: если мама понимает и одобряет, значит, я на правильном пути.

Конечно, ни в какой секте я не состоял. Я начал заниматься сетевым бизнесом четыре года назад, параллельно с основной работой. Сначала дело шло не очень гладко, мне фактически приходилось преодолевать свою внутреннюю стеснительность, через «не хочу» общаться с незнакомыми людьми, методом проб и ошибок осваивать навыки продаж.

Только через два года я сделал свои первые деньги как дистрибьютор. На французском рынке в то время существовала огромная конкуренция, а вот на российском в середине 90-х было всего лишь два крупных игрока. Мой друг, человек, которому я доверял на сто процентов, провел гигантскую подготовительную работу и открыл в России компанию «Vision».

Именно он предложил мне поработать в России, и я, не раздумывая, согласился. С точки зрения окружающих мое решение, конечно, было полной авантюрой: поехать в незнакомую страну (без деловых связей, без знания русского языка) и делать там большие деньги мог только безбашенный человек. Так думали мои знакомые.

В то время, несмотря на вполне комфортный уклад французской жизни, я чувствовал себя в тупике. Каждый день был похож на предыдущие, я никуда не двигался, топтался на одном и том же месте. Да, я делал неплохие деньги, но они были значительно меньше моих основных расходов.

Мне хотелось посмотреть мир, мне хотелось быть финансово независимым, мне хотелось понять, кто же я такой, что я могу и что я умею. Так что поездка в Россию подвернулась весьма вовремя. Для меня это было непростое решение, но решение важное и нужное, и как потом оказалось, судьбоносное, изменившее всю мою дальнейшую жизнь.

...Самолет встал на взлетной полосе. Я закрыл глаза и ощутил, как мы взлетаем. Как я взлетаю! Жизнь в этот момент казалась мне невероятным приключением: мир на моей стороне и все играют по моим правилам! Это было потрясюще!

Нет, это было ужасно. Я это понял, как только мы приземлились в Шереметьево. Несмотря на лето, погода в Москве была серой и сумрачной. И все было серым и сумрачным: люди, улицы, дома и даже номер в гостинице «Россия», который на две недели мне оплатила компания. Я бросил вещи, сел на кровать и впервые за пару месяцев спросил себя: «Филипп, что ты наделал? Во что ты ввязался? Зачем тебе все это?» От недавней эйфории не осталось и следа. Я был в чужой стране, без знания языка, поддержки и фактически без денег.

На память пришли слова из книги Наполеона Хилла «Думай и богатей», книги, которая несколько лет назад перевернула мое сознание и дала первый толчок к личностному росту. Хилл писал о том, что в какой-то момент нужно просто решиться (хотя это и непросто) и отрезать все пути к отступлению. Образно говоря, нужно сжечь все корабли. Как только сгорит последний корабль, возникнет новое, ранее не известное чувство: страстное желание победить. Так я и сделал. Оказавшись в Москве, я отрезал себе пути к отступлению. Я сжег все свои корабли. Мне некуда было возвращаться.

Дальше было только хуже.

Я пережил самые тяжелые шесть месяцев в своей жизни. Через две недели деньги кончились, и нас выселили из гостиницы. Кто-то страдал, кто-то писал родным, чтобы те прислали денег, кто-то бесцельно бродил по Москве и думал, что делать дальше. В итоге 80 % покорителей Москвы сдались и уехали во Францию. Те, которые остались, поняли одну важную вещь: в одиночку не справиться. Надо действовать вместе, одной командой.

План был простой. Мы вскладчину сняли квартиру. Жилищный вопрос был временно решен.

Оставался другой, не менее важный вопрос – знание языка. Профессиональные переводчики нам были не по карману. Тогда мы наняли студентов за 100 долларов в неделю. Всем было хорошо: студенты получали неплохую для России зарплату и ежедневно практиковались в разговорном французском языке, мы же обрели возможность выйти на деловой российский рынок. Впрочем, все это продолжалось недолго. Вскоре эти деньги тоже закончились. Без знания языка каждый из нас чувствовал полную беспомощность: мы не могли купить продуктов в магазине, не могли правильно доехать до нужной станции на метро (про другой транспорт я уже и не говорю) – все указатели были на русском. В общем, не могли рекрутировать людей. Еще даже не стартовав, наш бизнес встал.

Мы снова собрались всей командой и устроили мозговой штурм. Переводчиков нужно было сохранить во что бы то ни стало. Но как? Решение этой проблемы лежало на поверхности: мы предложили переводчикам стать членами нашей бизнес-команды, поскольку перспективы рисовались весьма интересными и заманчивыми. Российский рынок тогда развивался стреми-

тельно, конкуренции было мало, а наш продукт имел все шансы стать и востребованным, и прибыльным. То, что кто-то из студентов согласился, стало нашей первой удачей.

Мы рассчитывали, что продукт появится в Москве в июне 1996 года, но на самом деле получили его только в октябре. Полгода работали без денег, на кредите доверия. В первую очередь, мы верили самим себе. И это спасало. Да, иногда не было денег даже на самую простую еду. Да, иногда мы с трудом оплачивали очередной месяц аренды. Да, рубашка уже через неделю становилась серой, а костюм был всего один, да и туфли к осени практически стерлись до дыр. И все же мы держались и продолжали работать, несмотря ни на что.

Настроение в те дни напоминало эмоциональные качели: то эйфория, то сомнения, то депрессия. Но я не мог сдаться. Я не мог вернуться домой побежденным. Осознание того, что я не могу вот сейчас, после всех испытаний, сломаться, рождало во мне сумасшедший драйв и желание двигаться дальше.

*В 28 лет я заработал первый миллион долларов.*

Эти два года кардинально изменили меня, можно сказать, что я стал совершенно другим человеком. Тогда я очень много ездил по России, фактически проехал более 200 тысяч километров, встречался с разными людьми, развивал компанию. Вскоре мой годовой оборот составил уже 120 миллионов долларов. Конечно, поначалу было много искушений, с ними сталкивается любой человек, у которого появляются большие деньги. Много неоправданных и непродуманных трат: статусная машина, дорогие вещи, аренда роскошной квартиры в Каннах у самого моря, аренда лучших квартир в Москве... Деньги утекали сквозь пальцы, но я не задумывался об этом. Я был на вершине успеха!

Когда ты на самой вершине, всегда больно падать. Особенно в первый раз. В 1998 году со мной это и произошло.

Для российского рынка 1998-й был, мягко говоря, не самым удачным, как, впрочем, и для компании «Vision». Так вышло, что основатель «Vision» и его бизнес-партнер, который, собственно, и сделал филиал в Москве, крупно поссорились. Неожиданно я получил весьма соблазнительное предложение стать вице-президентом новой компании. На словах звучало красиво, не так ли? Но фактически это означало совсем другое – начать с нуля. Так что первые два года в новой должности я снова оказался без денег. Вчерашний миллионер стал банкротом. Снова большие объемы работы, режим нон-стоп, бессонные ночи, новые встречи, новые ошибки и первые результаты. Шаг за шагом я возвращал утраченные позиции. Прошло время, я снова достиг статуса миллионера, только теперь уже еврового.

Один из самых главных уроков, который дала мне жизнь, связан со взлетами и падениями. В жизни каждого случается и то и другое. Взлеты дают нам уверенность и силу, а падения закаляют характер и формируют правильное мышление. Без одного не бывает другого. Нужно принять тот факт, что в твоей личной истории обязательно будет и то и другое. Принять и научиться ценить то, что сегодня дает тебе жизнь. Ценить, извлекать из этого пользу. Кто никогда не падал, тот высоко не взлетит.

Сейчас, оглядываясь назад, я вспоминаю сложный путь, который прошел с 1998 года. Каких только должностей я ни занимал: был и вице-президентом, и топ-консультантом, и членом совета директоров, и коучем, и акционером. Я работал в российских, европейских и американских компаниях. В каждом конкретном случае мне приходилось сталкиваться с особенностями национального менталитета и совершенно различными бизнес-подходами. Это сделало меня предпринимателем абсолютно нового формата – предпринимателем, который чутко и вовремя реагирует на изменения рынка, отслеживает их, анализирует и постоянно к ним адаптируется.

За 12 лет я получил потрясающий практический опыт: в режиме реального времени наблюдал, как стремительно меняется рынок, как исчезают устаревшие бизнес-стратегии и

появляются инновационные технологии, как формируется новое поколение потребителей, у которого совершенно иные предпочтения и запросы. Однако, несмотря на хороший доход и топовые позиции, я всегда чувствовал, что работа даже в самых престижных и солидных компаниях не является мечтой всей моей жизни. Более того, я быстро вырастал из чужого бизнеса, чувствовал, что мне нужно нечто большее: мне нужно свое дело. Думаю, все было предсказуемо: как только ты накапливаешь практический опыт и профессиональные знания, начинаешь задумываться о том, что именно ты хочешь дать миру, как именно ты можешь его изменить.

Сначала появилась смутная идея о создании собственной компании. К концу 2015 года она обрела вполне реальные очертания. Я пригласил четырех акционеров, но через две недели со мной остался только один. Не могу сказать, что мы в одночасье покорили международный рынок. Все было намного сложнее и прозаичнее: много работы, много ошибок и неудач, долгий и тщательный подбор профессиональной и сильной команды. Надо сказать, что рождение компании совпало с очередным изменением потребительского спроса на российском рынке, и этот момент нам тоже пришлось учитывать и в какой-то мере подстраиваться под него. Но я ни минуты не сомневался в успехе. Я всегда верил и в себя, и в свою идею, и в свою команду. Когда мы сделали первые 15 миллионов евро, я почувствовал, что совершил революцию.

Если вернуться к теме взлетов и падений, то их в моей жизни было три. Все три я воспринимаю как самые важные и нужные уроки. Не так уж важно, сколько раз ты упал, важно, сколько раз ты поднялся. Мой персональный опыт не связан с привычным пониманием так называемого горизонтального успеха: когда ты начинаешь путь из точки А и по плану доходишь до точки Б, потом тебя ждет точка С и т. д. Мой опыт подобен крутой вертикали: это опыт взлетов и падений, которые закаляют, делают твою деловую «шкуру» сильной и непробиваемой.

*Каждый раз, когда я падал, я вставал и поднимался чуть выше.*

Когда мы говорим, что у каждого свой бизнес-путь, то обычно имеем в виду обстановку, исходные данные, условия, ближайшее и дальнейшее окружение. Общее у всех одно – эмоции.

Ты должен быть готов, испытывать в процессе самые противоречивые чувства – от эйфории до стресса. Это надо понимать и к этому надо быть внутренне готовым, тебе нужно научиться выравнять свои эмоции, не поддаваться панике, излишним сомнениям и не впадать в чрезмерный экстаз от первых побед. Нужно сохранять баланс сил и настроения.

Тут необходимо учитывать несколько важных моментов: как только приходит долгожданный успех, как только ты поднимаешься на первую вершину, у тебя возникает отличный настрой, уверенность в себе. Но как только ты падаешь, появляются стресс, сомнения, паника.

*Отбрось эмоции – воспринимай ситуацию.*

Воспринимай людей.

Воспринимай деньги.

Воспринимай возможности.

Воспринимай свои сильные стороны и максимально концентрируйся на них.

Путь начинающего предпринимателя мне всегда напоминает молодую девушку, которая только узнала, что беременна. Хотела ли она ребенка или так получилось – уже неважно. Есть некий результат, некая точка отсчета, с которого начинается новый этап.

Как обычно реагирует девушка? Сначала она испытывает радость, удивление, эйфорию: «У меня будет ребенок!» Потом появляются первые страхи и сомнения: «Смогу ли я со всем этим справиться? Что делать? Кто сможет мне помочь? Вдруг я останусь совсем одна, без денег и поддержки?» Конечно, если у будущей матери есть любимый человек, родные, финансовая подушка, все намного проще. А если она одна и нет никого, кто может ей помочь? Время идет, живот растет, и нужно думать, что делать дальше.

Вот и с начинающим предпринимателем точно так же: бизнес – это твой ребенок. Хотел ты его или так получилось – уже неважно. Ты теперь внутри этого процесса, тебе с ним жить. Так что первым делом научись контролировать эмоции и мысли. Учись любую негативную эмоцию или мысль превращать в позитивную. Плохих или безнадёжных ситуаций не существует, существует наше к ним отношение. Ты сам выбираешь свои мысли и эмоции: они в одинаковой степени могут тебя либо вдохновить, либо уничтожить.

Есть два типа людей – ведущие и ведомые. Последних в мире около 90 %. И если ты один из ведомых, в этом нет ничего зазорного. Я могу дать тебе такой совет для старта: найди человека, который тебя вдохновляет. Когда ты его найдешь, следуй его советам. Вокруг тебя много людей, которые могут указать путь и показать бизнес-этапы, много людей, которые будут тебя вдохновлять и поддерживать. Я всегда искал тех, кто был умнее, выше, успешнее меня, и неизменно следовал их советам. *Запомни: ты никогда не сможешь вырасти, если вокруг нет людей выше тебя.*

***И ты не сможешь сделать первый шаг, если будешь стоять на месте.***

**Роман:**

### **МОСКОВСКИЕ ИСТИНЫ**

**«...И ты не сможешь сделать первый шаг, если будешь стоять на месте»,** – подумал я и вышел из поезда на Ярославском вокзале.

Четыре дня в плацкарте на верхней полке – то, что надо, чтобы подумать о своей жизни.

Были ли у меня тогда мысли покорить столицу? Каждый, кто впервые приезжает в Москву, подспудно думает об этом. Это такая фишка: приехать в столицу и сделать ее, показать Москве, где раки зимуют, добиться успеха, купить квартиру, дорогую машину... Что там еще в списке? Уже потом, после первых набитых шишек и больших разочарований понимаешь: Москва знала и видела многих побольше тебя. Нахрапом ее не возьмешь. Только зубки пообломаешь.

В тот раз у меня не было таких амбиций. Я ехал на верхней полке в плацкарте к самой красивой девушке на свете. Я был безумно влюблен, и жизнь казалась веселым и интересным приключением.

Конец января. 2008 год. На улице слякоть, в душе дикое волнение. Что меня ждет? Как все сложится? Как станут развиваться отношения?

Первые недели прошли в угаре, я только и делал, что мотался к своей девушке в ее общежитие. Мы строили грандиозные планы, какие всегда строят влюбленные, гуляли за ручку по столице. Романтика, одним словом.

И вдруг...

Вдруг закончились деньги. Неожиданно. Я ошарашенно посмотрел в пустой бумажник и познал первую московскую истину: *когда кончатся деньги, нужно искать работу.*

Начал ездить по собеседованиям, но везде был развод. Да и опытом я тогда не мог похвастаться. Короче, никому я был не нужен. Девушка в конечном итоге меня бросила, работы нет, денег нет, свинцовое небо, время уже февраль. Мне 23, впереди безнадёга. Впору опустить руки и начать себя жалеть.

С работой, впрочем, кое-как устроилось: через пару недель я стал главным специалистом информационно-технического отдела в страховой компании РЕСО. Стабильная зарплата, непыльная работа: сдавал отчеты, контролировал безопасников в регионах, часами сидел ВКонтакте. Чего, спрашивается, еще нужно для спокойной и сытой жизни?

А вот девушка осталась непреклонной: как я ее ни уговаривал, она так ко мне и не вернулась. И тогда Москва открыла мне вторую истину: *если у тебя что-то не получается, причина в тебе, а не в обстоятельствах.* Следовательно, не меняй обстоятельства, а работай над собой.

Для начала я записался на тренинги: по пикапу, продажам, развитию голоса, на актерское мастерство и многие другие. Все деньги вкладывал в свое обучение, понимая, что знания – лучшие инвестиции. Тот период был как бесконечный день сурка. Одно и то же. Просыпался в 6 утра, чтобы к 10 быть в офисе. Возвращался к 10 вечера, ужинал, ложился спать. В отпуск ездил к родителям. Конечно, интуитивно я понимал, что такая работа никуда не приведет. Но все равно ничего не менял: когда все привычно и знакомо, менять что-либо страшно. Все, что от меня требовалось на работе, делал за час. Остальное время проводил в интернете.

Так прошло четыре года. Мог ли я похвастаться результатом? С точки зрения обывателей, да. Немного вырос в зарплате, повысили в должности – в общем, все, как у людей, вот только никакого удовольствия от жизни.

Я жил в комфортной клетке и боялся ее открыть. Недовольство собой и жизнью копилось и копилось, но я никак не мог сделать шаг, чтобы набраться смелости и вылететь на свободу.

Однажды я вернулся из отпуска и... уволился. Неожиданно для всех. Решил открыть чайный рынок в Чебоксарах. Москва усмехнулась и на прощание подарила мне третью истину: *если решил что-то делать, делай и не бойся.*

...Через два месяца вернулся обратно. Чайный бизнес так и не открыл – банально испугался конкуренции, перебивался все лето случайными заработками, но все это было не то и не так. В страховую компанию вернуться не мог. Это означало бы, что я проиграл. А я ненавижу проигрывать. Я люблю побеждать.

Казалось, все вернулось на круги своя. Обновил резюме, начал ходить по собеседованиям. Работа была нужна не просто срочно, а очень-очень срочно, денег вообще не осталось. Часто звонил родителям, чтобы они мне отправили очередной перевод. Было очень стыдно: здоровый лоб просит у мамы деньги на еду. За три дня прошел пять собеседований, и везде меня взяли на работу.

Помню, пришел на одно собеседование и увидел полный зал людей. Человек 120, яблоку некуда упасть. Вакансия – менеджер по продаже арматуры а600с. На сцене сидели пять «небожителей».

«Небожители» вызывали соискателей по списку и просили коротко рассказать о себе. Дальше давали какой-то тест и снова вызывали к себе. Я был то ли 95-й, то ли 96-й. Сидел в зале, наблюдал за людьми, разговаривал и анализировал. Интуитивно я уже тогда понимал, что продажа арматуры – совсем не то, чем хочу заниматься. Но хочешь не хочешь, а платить за квартиру, покупать еду и одежду все же надо.

Моя очередь подошла только к 11 вечера. Само собеседование началось в 7.

Первое задание было забавным: я должен был продать расческу лысому человеку. Сначала предложил вариант, который лежал на поверхности: если расческой провести по голове, вырастут волосы. Услышал ожидаемый ответ: «Волосы мне не нужны». Тогда я решил пойти другим путем. «Расческа обладает массажным эффектом, при массаже кровообращение увеличивается. Когда кровообращение улучшается, мозг начинает интенсивнее работать. Когда мозг хорошо работает, возникают креативные идеи. Вы же согласны, что любую креативную идею можно продать за большие деньги – миллионы долларов?» Меня спросили: «Сколько стоит такая расческа?» – «А сколько стоят ваши креативные идеи, которые вы сможете продать за те деньги, которые вам нужны?» Бинго! Я прошел этот тест!

Следующее задание было такое: он – суровый челябинский начальник, на столе лежат три договора. Один из них мой. Начальник вчера пил, у него похмелье и очень плохое настроение. Он должен подписать один из договоров. Но какой из них он выберет? На решение этой задачи у меня были секунды.

Я сказал: «Вы же патриот, вы же любите Россию?» Он кивнул. «Тогда давайте все вместе встанем и споем гимн России!» Я поднял всех в зале, и мы начали петь гимн. Картинка была

та еще, но всем понравилось мое креативное мышление и нестандартный подход к решению задач.

Вот так меня взяли на работу менеджером по продаже арматуры. Правда, на этом месте я долго не задержался. Московский ритм подгонял, отсутствие денег тоже: я учился выходить из зоны комфорта. И пожалуй, это было моим главным московским уроком, той «точкой невозврата», с которой все и началось. Я одновременно изучал техники продаж, контекстную рекламу, создание сайтов, продвижение товаров в социальных сетях, я учился получать отказы. Крутился как мог, но в конце концов устал. Устал от Москвы и ее амбиций, устал от зимы – от всего устал. Решил вернуться домой. В тот момент мне было плевать на то, что сдулся. И тогда Москва подарила мне свою главную истину: *даже если ты делаешь шаг назад, это не значит, что ты не сделаешь три шага вперед.*

Через десять лет я пришел в нашу компанию и сделал первые 100 тысяч евро.

Сейчас я думаю, что стартовые возможности у всех разные: кому-то очень повезло при рождении, и у него есть фора, начиная с «золотых пеленок», кому-то приходится пахать с юности, кто-то находит в себе смелость начать свое дело только в зрелом возрасте. Но дело не в возможностях, которые есть у нас в тот момент, когда мы начинаем. Дело в нас самих. Если вдуматься, «золотые пеленки» мало кому помогают в жизни. Когда тебе все преподносят на блюде с золотой каемочкой, ты расслабляешься. Тебе не надо выходить из зоны комфорта, не надо напрягаться.

Отсутствие «золотых пеленок», с моей точки зрения, – то, что надо для старта. И многочисленные примеры тому доказательство.

Если проанализировать истории даже не миллионеров, а миллиардеров, все начинали весьма скромно. Основатель WhatsApp продавал талоны питания, основатель крупнейшего в мире интернет-магазина Alibaba был простым учителем английского, основатель IKEA вырос на ферме, а в детстве продавал соседям спички, чтобы заработать. Основатель сети кофеен Starbucks начал свой путь из социального дома. В одном из интервью он сказал, что уже с раннего детства знал, что такое бедность и несправедливость. Он видел, что у других людей больше возможностей, больше денег и больше вещей. Чужая жизнь всегда кажется счастливее. Но именно поэтому ему и хотелось вскарабкаться на вершину и стать успешным человеком. Сделать то, что другие считали невозможным. И неважно, какой на тебе сейчас костюм и галстук. Важно помнить, откуда ты родом. В этом и заключается твоя сила. Если ты думаешь, что изначальные возможности подкачали, просто отбрось эту мысль. Не бывает идеального старта. Ни у кого.

Я вижу, с чем люди приходят в бизнес, с какими амбициями, с каким потенциалом, и могу сказать, что практически каждый совершает одни и те же ошибки.

Первое заблуждение заключается в том, что будет легко. Мы смотрим, как в разных социальных сетях люди рассказывают о своих успехах, выкладывают свои фото на берегу океана, на фоне небоскреба в Сингапуре, в Бангкоке или фото на красной дорожке, и нам кажется, что бизнес – это просто и легко. Встал утром, позанимался в фитнес-зале, выпил витаминный коктейль, сделал что-то несложное, выложил фото в Инстаграм, вот деньги на карточку сами и пришли.

*Есть красивая картинка, а есть реальность.*

Если ты действительно хочешь успеха, если ты хочешь зарабатывать реально большие деньги, приготовься пахать. Пахать каждый день. И не час, не два, а двадцать часов минимум. Приготовься учиться: всему и сразу, учиться тебе придется много. Там, где учеба, будут и ошибки. Много ошибок. Но это нормально. Да, тебе придется много ошибаться. Могу утешить лишь одним: не ошибается тот, кто ничего не делает. Главное – понять и принять следующий

факт: каждая ошибка – ступенька к твоему успеху. Без ошибок не бывает побед, как не бывает побед без ежедневной пахоты, выдержки и терпения. Но об этом мы поговорим чуть позже.

Если ты будешь ждать, что придет кто-то умный, возьмет тебя за руку и ответит к счастью и богатому будущему, ты ошибаешься. Я согласен с Филиппом, что найти человека, который тебя вдохновляет, большое счастье. И большая мудрость следовать его советам. Но... при одном условии: тебе придется взять ответственность на себя. Не только за то, что ты делаешь. Тебе придется взять ответственность за всю свою жизнь. Вот прямо сейчас. Именно с этого момента ты должен сказать себе: «Я несу ответственность за себя. За то, что я делаю, за то, как я мыслю, за все свои чувства и поступки». Сказать и сделать.

Никто не обещает тебе райских условий. Я уже говорил, что придется пахать. Много и трудно. И наступит такой момент, когда ты решишь сдаться. Неважно, из-за чего. Просто наступит такая минута, когда ты почти сломаешься. Так бывает у всех. И это тоже нормально. Не сдавайся. Сделай вдох и выдох, иди дальше, как бы трудно тебе ни было. Просто иди. Шаг за шагом. Ты почувствуешь, что стало легче.

Знаешь, что мне всегда помогало в таких ситуациях?

Красная дорожка.

Когда я был готов сдаться, я всегда думал, что за тем поворотом меня ждет успех. Большой успех. Просто огромный. На красной «оскаровской»

дорожке. Я представлял ее в деталях: как ступлю на нее, как пройду с высоко поднятой головой. По сторонам будут стоять фотографии: вспышки фотокамер, овации, восторженные возгласы: «Роман, ты супер!» Я представлял себе эту картинку и думал: если я прошел весь этот путь, было бы глупо не дойти до того поворота и не проверить, есть ли там моя красная дорожка. Новое усилие я доходил до поворота, видел, что немного ошибся в расчетах (красная дорожка будет дальше), переводил дыхание и снова шел дальше.

Придумай себе свою красную дорожку: тот образ-мечту, который тебя будет вдохновлять и вести за собой. Однажды он станет реальностью. Ведь все наши мысли материальны.

Мой главный жизненный принцип звучит так: «Играй до победы!» «Play to win!» Неважно, сколько на пути будет поражений, важно, что игра продолжается, и, если ты изначально нацелен на победу в этой игре, ты никогда не проиграешь!

## **ПЯТЬ ЛУЧШИХ СОВЕТОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ СТАРТОВАТЬ**

### **1. Сломай эмоциональные качели и держи равновесие**

Избегай как паники, так и эйфории. Учись управлять эмоциями. В любой ситуации всегда можно найти возможность для перемен и личного роста.

### **2. Найди того, кто тебя вдохновляет, и следуй его советам**

Тот, кто вдохновляет и мотивирует, меняет твою жизнь. Ищи тех, кто выше, умнее, интереснее, чем ты, и тогда у тебя будет стимул подняться до их уровня.

### **3. Просто начни... работать!**

Работай много! Работай столько, сколько сможешь, и не думай, что будет легко. Будет трудно, но интересно.

### **4. Возьми ответственность за свою жизнь и свой бизнес**

Каждый шаг, который делаешь сегодня, приближает к завтрашней цели. Но только ты несешь ответственность за все решения, которые принимаешь. Только ты несешь ответственность за тот путь, который выбрал и по которому идешь.

### **5. Если готов сдаться, сделай усилие и дойди до следующего поворота**

В жизни бывают неудачи и минуты отчаянья, когда ты готов признать поражение. Не останавливайся, стисни зубы, дойди до следующего поворота, отдохни и продолжай идти дальше. Придумай и представь в деталях свою красную дорожку. Играй до победы! Play to win!



Не накручивай себя, ведь *чем больше думаешь, тем страшнее становится.*

## 2. Страх – это иллюзия

*Страх заставляет людей размышлять.*  
*Аристотель*

### **...ЧЕМ БОЛЬШЕ ДУМАЕШЬ, ТЕМ СТРАШНЕЕ СТАНОВИТСЯ.**

Когда стоишь на краю, в голову приходят разные мысли, связанные со страхом, – вдруг пойдет что-то не так.

Страх! Что же с ним делать?!

Давай представим прыжок с тарзанки и спроецируем его на нашу жизнь.

Нужно сделать первый шаг в чем-либо. Конечно, можно оставить все как есть, спрятаться в свою раковину и обвинять других в том, что из-за них ты беден, одинок и очень несчастлив.

Но тогда для чего нам дана жизнь? Точно не для того, чтобы разменять дни на ерунду, сомнения и страхи, а потом жалеть о «бесцельно прожитых годах». Жизнь нам дана, чтобы исполнить свое предназначение. У каждого есть миссия в этом мире. Пока ты сомневаешься и отказываешься выходить из зоны комфорта, ты так и не сможешь узнать, в чем заключается твоя личная миссия.

Всем бывает страшно. Всем бывает тяжело. Все совершают ошибки. Когда ты принимаешь этот факт, становится легче. Ежедневно люди испытывают самые различные страхи: от внутреннего сопротивления сделать важный и сложный телефонный звонок до ужаса, что опять ничего не выйдет. Именно из-за страха мы и отказываемся от своей мечты.

Думаешь, бояться проще? Нет! Проще преодолевать свой страх. Парадоксальное заявление, на первый взгляд, не так ли? Но так оно и есть на самом деле. Страх иссушает, он связывает по рукам и ногам. Но стоит только набраться смелости, сделать шаг вперед – все мгновенно меняется: откуда-то вдруг появляются энергия, уверенность и второе дыхание, рождаются новые мысли, идеи.

Бояться – это здорово! Бояться – это круто!

Потому что через страх узнаешь себя.

Потому что именно страх и есть та самая лакмусовая бумажка, которая показывает, что ты на правильном пути. Если ты выбрал дело и боишься, значит, это дело твое. То, чем стоит заниматься. То, что стоит в себе развивать.

Со страхом не надо бороться. Его не надо бояться. Со страхом нужно работать. Важно сказать себе: «Да, я боюсь сделать именно это, но я все равно это сделаю, несмотря ни на что!»

Мы все боимся перемен и неизвестности. Люди годами сидят в офисе, где все знакомо, привычно и скучно, они привыкают пусть и к маленькой, но стабильной зарплате и ничего не хотят менять.

Самое страшное, что с тобой может произойти: ты войдешь в зону комфорта и останешься там навсегда.

Зона комфорта – такой маленький островок, где ты все знаешь и где ничего не меняется годами. Здесь тебе удобно, привычно и уютно. Зона комфорта – это рутина, топкое болото, которое постепенно засасывает. Однажды ты утонешь в этом болоте.

Успех накладывает определенные обязательства, он заставляет тебя развиваться, преодолевать препятствия, двигаться вперед и... испытывать страх.

*Если страшно – иди и делай!*

Страх сидит в твоей голове, именно там он растет, множится, парализует тело, мысли, действия. Страх мешает в любом начинании. Однако он мгновенно исчезает, как только начинаешь действовать. Пшик – и его нет! Просто, не правда ли?

А теперь мы расскажем о своих страхах.  
***Больше всего я боялся...***

***Филипп:***

### **СОЗДАЙ ТОЛСТУЮ «ШКУРУ» И ПОЛУЧИ ИММУНИТЕТ ОТ СТРАХА**

***«Больше всего я боялся...»*** — в этом признании есть и зрелость, и житейский опыт, и мудрость. В том, чтобы признаться в своих страхах, нет ничего постыдного. Наоборот, это честно и правильно, в первую очередь, по отношению к себе.

Мне часто задают вопрос: «Когда вам было страшнее всего?» Большинство думает, что в тот момент, когда я потерял статус миллионера и стал банкротом. Еще вчера я стоял на вершине успеха, а сегодня камнем рухнул вниз.

Было ли мне больно? Да.

Было ли мне страшно? Нет.

Падения и неудачи – не самое страшное, что может с тобой произойти. Всегда можно подняться на новую вершину. Главное – не впадать в панику. Вот паника – это действительно страшно. Паника парализует и не дает действовать, она вызывает неуверенность в себе и заставляет сомневаться в каждом действии.

Наверное, самый страшный момент в моей жизни был накануне поездки в Москву. Когда я уволился с уютной и стабильной должности чиновника, отказался от хорошей и гарантированной зарплаты, все мои друзья решили, что я сошел с ума.

Страшно было, когда я приехал в Москву с билетом в один конец. Когда понимал, что сейчас не только не зарабатываю никаких денег, что их у меня нет, но и то, что у меня вообще ничего нет: только бешеный драйв и желание доказать себе, что я не сломаюсь и справлюсь. Это была революция в моей жизни: тут и там горят сожженные мосты, я в чужой стране, впереди неизвестность.

Остальные ситуации, когда я терял все деньги и начинал фактически с нуля, тоже были непростые. Но думаю, что тогда больший страх испытывал уже не я, а мои близкие.

Московский старт дал не просто уверенность в своих силах. Благодаря ему я получил пожизненный иммунитет к страху, моя деловая «шкура» стала, как у синего кита, толстой и непробиваемой.

Я скажу тебе так: с нуля начинать не страшно. Чем дольше ты в бизнесе, тем быстрее и спокойнее решаешь самые разные задачи, даже, казалось бы, невозможные задачи. Не проблемы – задачи. Стрессы и постоянная работа постепенно вырабатывают иммунитет против страха, твоя деловая «шкура» становится все толще и толще, и, когда ты снова сталкиваешься с непростой ситуацией, эта ситуация тебя больше не пугает, она вызывает улыбку и драйв: ага, посмотрим, как я с этим справлюсь!

С каким страхом ты столкнешься в первую очередь?

*Это страх, что ты не заработаешь денег.*

Могу тебя успокоить: не заработаешь денег только в одном случае, если вообще ничего не будешь делать. Если ты приходишь в бизнес, ставишь цели, работаешь и думаешь о результате, деньги приходят. Они не могут не прийти. Даже не сомневайся. Деньги всегда приходят на правильные цели.

Второй страх, в котором признаются многие начинающие предприниматели, – страх, что ничего не получится. Этот страх убивает. Ты смотришь на задачу и не можешь ее решить, так как в голове у тебя уже создан сценарий будущего провала.

Я это называю методом дубликации. Вот смотри, как он обычно работает. Допустим, ты приходишь в бизнес, начинаешь процесс с нуля.

И у тебя появляются первые отличные результаты. Ты радуешься и настраиваешься на новые достижения. Но потом что-то происходит: сбой ритма, ошибка, неудача – и твое настроение кардинально меняется. Процесс замедляется. Возникают сомнения. Ты начинаешь винить во всех бедах себя. Внутри растет недовольство, ты все чаще задумываешься о том, что больше ничего не получится. Думаешь, что первые победы – счастливое стечение обстоятельств. Новичкам ведь всегда везет. Настроение постепенно настраивается на неудачу и проигрыш, оно автоматически переходит на команду, на процесс, на бизнес, на тех, кого ты в будущем планировал привлечь.

Как только перестаешь верить в себя и в результат, в это перестают верить и другие. Метод дубликации. Как следствие, у тебя больше нет ни результата, ни процесса, ни бизнеса. Кто виноват? Ты. Ты сам создал сценарий провала и дублицировал его на окружающий мир. Первая дубликация всегда идет от тебя, и она должна быть максимально позитивной: если ты веришь в процесс и результат, то это ощущение дублицируется на всех, кто с тобой коммуницирует.

Почему в голове возникает сценарий провала? Потому что большинство из нас настроены на быстрый успех. Желание получить быстрый результат заложено в каждом. Раз – и ты уже миллионер! А если ты сегодня не миллионер, если и завтра тоже не миллионер, если постоянно сталкиваешься с трудностями, то наступает тот самый черный день, когда опускаются руки.

Но руки тебе даны не для того, чтобы их опускать, а голова не для того, чтобы придумывать сценарии неудач. Не настраивайся на быстрый результат. Настраивайся на среднюю скорость. Поставь себе цель на год. Наблюдай. Пробуй. Терпи. Продолжай действовать. Совершай ошибки. Анализируй их. Исправляй. И никогда не теряй надежду.

У того, кто верит, что все получится, всегда получается. Это правило работает в любой ситуации и в любом бизнесе. Вера – самое главное качество для того, кто приходит в бизнес. Но я согласен, что бывают ситуации, когда вера в себя и в результат может пошатнуться. И я знаю один секрет, который тебе поможет.

*Если ты не можешь верить в себя, верь хотя бы в процесс.*

Ты, наверное, слышал разные советы. Например, вот такой: «Надо каждый день работать над собой, чтобы быть в себе более уверенным».

Я считаю иначе. Надо работать на процесс. Работа на процесс победит твои страхи. Помнишь мой пример про беременную? Как бы она ни боялась, она уже в процессе. Процесс работает на нее, а она работает на процесс. Когда ты работаешь на процесс, ты перестаешь сомневаться и бояться. Ты просто делаешь! И неважно, если будут ошибки. Ошибки возникают, когда ты работаешь. Чем больше ты сделаешь ошибок, тем больше будешь понимать: процесс не остановить.

Я знаю многих успешных людей, которые не очень в себе уверены, но на вершину успеха их поднял именно процесс. Он их питал, вдохновлял, заставлял двигаться. Самое интересное, что когда ты это понимаешь и принимаешь, то даже если ты закомплексован, не уверен в себе, все идет как по маслу. Когда ты понимаешь, что все, что происходит, не связано с тобой лично, а связано с процессом, то чувствуешь себя легче, проще и свободнее. Ты не зацкливаешься на своих ошибках и рефлексиях, просто движешься так, как нужно процессу.

Чтобы справиться со страхами, нужно быть готовым к тому, что все придет, но не сразу. Ты не сразу заработаешь большие деньги, ты не сразу станешь миллионером.

Если не знаешь, каким будет твой путь, готовь себя на средний срок. И запомни: никогда не представляй худший вариант событий. Это неправильно.

Лучше представь себя на ступеньку выше, чем ты сейчас. Тебе не нравится ситуация? Представь ее чуть-чуть лучше, чем она есть. Подумай, что ты можешь сделать, чтобы исправить ее?

Не загадывай далеко: когда люди представляют, какими они будут через десять лет, они совершают ошибку. Представь себе, каким ты хочешь стать через год, какие люди будут тебя окружать, какие деньги ты хотел бы зарабатывать.

Мой секрет успеха прост: нужно думать и представлять, что завтра ты поднимешься на одну ступень выше. Твоя главная задача на каждый день – быть сегодня чуть-чуть лучше, чем вчера. Только не хуже. Когда твое «сегодня» хуже, чем твое «вчера», это называется деградацией.

Есть два пути: развиваться или деградировать. Выбор за тобой. Если ты выбираешь развитие, то сам не заметишь, как войдешь в процесс, как будешь расти и меняться каждый день. В конце концов этот процесс выведет на интересный уровень, где ты получишь принципиально другие возможности, где появятся новые цели и желания.

Почему нужно идти к успеху без спешки и суеты?

Нужно, чтобы ты привык к этому состоянию постоянных перемен, чтобы клетки запомнили состояние успеха. Чтобы твоя деловая «шкура» день ото дня становилась толще. Не торопись к успеху, лучше получи удовольствие от прохождения каждой ступени на своем пути.

Представь, что ты стоишь у подножия горы. Ты видишь только ее верхушку. Когда ты поднимаешься, то увидишь весь мир вокруг. Но ты не сможешь подняться за один день. Путь займет много-много дней, но знаешь, что самое замечательное? Каждый день ты будешь меняться. И это здорово! *Если сегодня ты не выглядишь лучше, чем вчера, значит... ты не поднялся.*

**Роман:**

### **БЕЙ В ОДНУ ТОЧКУ, И ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ**

*...Если сегодня ты не выглядишь лучше, чем вчера, значит... ты не поднялся.* Значит, ты вообще стоял на месте и думал о том, как тебе страшно.

Я помню, как мне было страшно, когда уволился из страховой компании и отправился в свободное плавание. Я принял это решение на эмоциях, отрезал себе все пути к отступлению, а через несколько дней засомневался: может, лучше все было оставить, как есть?

Помню, как было страшно, когда бегал по собеседованиям и мысленно подсчитывал, сколько денег осталось. Помню, как было страшно выходить на людей, которые казались по своему статусу если не богами, то небожителями. И знаешь, что я понял в итоге?

Страшно будет всегда. Но страх – это очень крутое состояние. Круто, когда есть зона дискомфорта, в которую нужно залезть. И чем быстрее туда залезешь, тем проще тебе будет потом.

Я сейчас работаю со многими людьми и могу сказать, что сразу вижу чужие страхи. Страхи всегда проступают на лицах, они в движениях, в словах, поступках, в том, как человек себя ведет, и в том, что он делает.

*Самый распространенный страх связан с тем, что ты боишься начать.* Ты все время откладываешь решение: «Завтра обязательно начну!» Наступает завтра, потом послезавтра, потом проходит месяц, год, а в жизни ничего не происходит. Ты сидишь и ждешь знака, благоприятного стечения обстоятельств, пинка от Вселенной – в общем, ждешь, чтобы судьбоносное решение по твоей жизни за тебя принял бы кто-то другой. Но это же глупо: никто, кроме тебя, такое решение не сможет принять.

Благоприятный момент, которого ты ждешь, никогда не наступит. Поэтому просто вдохни, выдохни и сделай то, что ты всегда хотел. Тебе придется выйти из повседневности, закончить этот бесконечный и унылый день сурка: утром проснулся, позавтракал, пошел на работу, отсидел в офисе, вернулся, поужинал, лег спать. Если каждый твой день похож на предыдущие, знаешь, с тобой явно что-то не то происходит. Сделай уже что-нибудь со своей жизнью!

О страхе, что ничего не получится, сказал Филипп. Этот страх есть и будет всегда. Конечно, можно сесть и начать себя жалеть. Но я в таких ситуациях всегда спрашиваю: если у других людей получилось, то чем ты хуже? Если один человек смог, то и ты сможешь. Собирайся, иди и делай. Не попробуешь – не узнаешь. И еще просто поверь, что в этот раз у тебя все пойдет, как надо.

Когда я пришел в эту компанию, то всей душой поверил, что здесь у меня все получится. До этого я вел самые разные проекты, которые приносили мне неплохой доход, и я раздал их. Нельзя усидеть на двух стульях, бить нужно в одну точку, тогда и будет результат. И я решил, что буду бить в одну точку. После первых же дней работы возникло понимание, что это то дело, которым я хочу и буду заниматься. У других оно получилось. Получится и у меня.

Любой бизнес – это общение. Но сетевая индустрия – не просто общение. Это история про личный рост, про то, как ты выходишь в мир, как ты с ним коммуницируешь, как ты его меняешь и как он меняет тебя. Это история общения с самыми разными людьми. И на этом этапе у тебя возникает сразу несколько разных страхов, связанных с коммуникацией.

Прежде всего, это **страх отказа**. Самый сильный страх у любого парня: он подходит к девушке, чтобы познакомиться, а она ему отказывает. Или (что еще хуже) даже не говорит, почему. Но вместо того чтобы пожать плечами, улыбнуться и подойти к другой, ты сидишь и думаешь, что с тобой не так, накручиваешь себя и придумываешь сотни причин. Отказ – это нормально. С тобой все в порядке, даже если тебе кто-то отказал. Нет смысла мусолить, почему с тобой так поступили. Тебе просто отказали. Ну и ладно!

В отказе нет ничего страшного. Ежедневно тысячи людей отказывают друг другу. Я отказываю тебе, ты отказываешь другому. Повторяю: это нормально! Это вопрос коммуникации, только и всего. Любой менеджер по продажам, который работает по холодным звонкам, получает в день десятки, а то и сотни отказов. Если он будет переживать из-за каждого, то не выполнит план и не получит зарплату. Есть специальные упражнения, чтобы спокойно реагировать на отказы: человек должен получить сто отказов и только после этого приступить к работе. Хочешь попробовать? Начни с отказов прямо сейчас! Гарантирую целую палитру эмоций и драйв от процесса.

С каждым отказом становишься сильнее. У тебя должен быть иммунитет к отказам. Их надо пережить и двигаться дальше.

*Еще один страх – что о тебе подумают люди.* Ты когда-нибудь задавался вопросом, почему мы так боимся выглядеть смешными, нелепыми в глазах окружающих? Почему нам так важно мнение другого человека, его оценка?

Тут имеют значение два момента: неуверенность и собственная значимость. Мы постоянно сравниваем себя с другими и чувствуем неуверенность, если кто-то оказывается умнее, успешнее, талантливее, красивее, моложе, богаче, чем мы. Чужая жизнь представляется намного интересней, чем твоя собственная. Перестань! Плюнь на то, что о тебе подумают другие!

Я учу своих ребят, чтобы они никогда не сравнивали себя с другими. Они должны себя сравнивать с собой: собой вчерашним и собой сегодняшним. Создай вокруг себя вакуум, чтобы чужое мнение или оценка тебя больше не волновали.

*Главная ошибка – сравнивать себя с другими.* Но послушай, если я буду сравнивать себя с Бредом Питтом, то тут же погружусь в депрессию, буду смотреть на себя в зеркало и думать, почему я не Бред Питт. Но мне не надо им быть. Я – не он. Мы все разные, и у каждого свои сильные черты. Не ищи, в чем сильны другие люди, становись сильнее сам.

Неважно, что именно о тебе думают окружающие, важно, что ты сам думаешь о себе. Вокруг тебя нормальные люди, они улыбаются, шутят, они готовы тебе помочь, и знаешь... они настолько заняты своими переживаниями, что у них совершенно нет времени оценивать,

насколько ты выглядишь смешно или забавно. Быть забавным не так уж плохо, плохо перестать быть самим собой.

Насчет страхов я могу дать такой совет: *найди свой страх и войди в него, прокачай эмоции, прокачай все, что вызывает в тебе сомнения и ступор*. Боишься? Сделай именно то, чего ты боишься больше всего! Сложно общаться с незнакомыми людьми? Выйди на улицу и начни разговор. Боишься выглядеть смешным? Оденься в самую нелепую одежду и спой песню на улице. Боишься, что тебе откажут? Иди и получи свой первый отказ. А когда прокачаешь свои эмоции, поймай драйв от того, как возросла твоя сила и как стало легко, когда в тебе больше нет страха и появляется предвкушение победы!

Страх – это иллюзия, которая сидит в твоей голове и мешает тебе открыть себя самого, свои сильные стороны, свои возможности, свой потенциал. И именно он тебе не дает перейти на новый уровень. Так чего же ты ждешь? Войди в свой страх и избавься от него.

Ты это сможешь!

## **ПЯТЬ ГЛАВНЫХ СТРАХОВ, ОТ КОТОРЫХ ТЕБЕ НУЖНО ИЗБАВИТЬСЯ ПРЯМО СЕЙЧАС**

### **1. Страх начать новое дело**

Можно годами ждать благоприятного момента, но он никогда не наступит. Лучший момент – *здесь и сейчас*.

Хочешь изменить жизнь – начни! Сосредоточься на процессе, он вдохновит и поднимет на вершину успеха! Каждый день ты должен становиться чуть-чуть лучше, чем вчера.

### **2. Страх, что не будет денег**

Или страх, что ты их однажды потеряешь. Представь это, проживи страх, а потом представь себя (лучшего!) через год, сконцентрируйся и бей в одну точку.

Позволь своим мышцам запомнить состояние успеха, день за днем наращивай деловую «шкуру», которая даст тебе иммунитет от страха и стрессов.

### **3. Страх отказа**

Тебе будут отказывать. Много. Часто. По самым разным причинам. Научись принимать отказы и получать от этого драйв, ведь именно с каждым отказом ты становишься сильнее и умнее.

### **4. Страх, что люди о тебе плохо подумают**

Если испытываешь страх, спроси человека напрямую, что он думает о тебе, и ты будешь удивлен, узнав, насколько не совпадают твои представления с реальностью.

### **5. Страх, что ты занимаешься не своим делом**

Так бывает. Люди приходят в бизнес, а потом понимают: он не для них. Но часто бывает и наоборот: люди сидят в офисе и тратят свои силы и время, свою жизнь на чужой бизнес. Не попробуешь – не узнаешь. *Хочешь заниматься бизнесом – сначала разберись, где ты хочешь быть: в традиционном бизнесе или в сетевом.*

### 3. По старинке или по-новому

*Весь секрет бизнеса в том, чтобы знать что-то такое, чего не знает больше никто.*

*Аристотель Онассис*

#### **...ХОЧЕШЬ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ – СНАЧАЛА РАЗБЕРИСЬ, ГДЕ ТЫ ХОЧЕШЬ БЫТЬ: В ТРАДИЦИОННОМ БИЗНЕСЕ ИЛИ В СЕТЕВОМ**

Традиционный бизнес и сетевой – совершенно разные модели. Кому-то больше подходит традиционный бизнес, кому-то – сетевой. Впрочем, встречаются счастливчики, которые везде чувствуют себя как рыба в воде.

Мы сознательно не рассматриваем в данной книге такие бизнес-модели, как собственный бизнес и так называемый накопительный доход, так как в большинстве случаев рядовой сотрудник, желающий иметь стабильный финансовый доход, вынужден выбирать между традиционной и сетевой индустрией.

**Вопрос:** что выбираешь ты?

Для начала немного теории. У традиционного бизнеса есть ряд достоинств и ряд недостатков. Традиционный бизнес (промышленность, торговля, сфера услуг) предоставляет своим сотрудникам линейный источник дохода. Поработал месяц – получил зарплату, проработал год – получил зарплату двенадцать раз и еще тринадцатую, уже как премию. Если у предприятия возникают финансовые проблемы – зарплату задерживают. В общем, в этом и есть преимущество традиционного бизнеса для наемного персонала: гарантированная и стабильная зарплата.

Однако, пожалуй, самый главный недостаток такого бизнеса заключается в том, что любой человек, оказавшийся внутри компании, становится несвободным. Неважно, какую должность он занимает: секретарь, менеджер по продажам, бухгалтер или генеральный директор.

Традиционный бизнес всегда играет по жестким правилам: ты должен отдавать работе не менее восьми часов каждый день (не считая дороги), у тебя два выходных и отпуск либо один раз в год, либо два раза, когда положенные отпускные дни делятся на две части. У тебя стабильная зарплата, но она редко индексируется, и ты периодически залезаешь в кредиты и долги. Что же касается карьерного роста, то в любой компании есть карьерный «потолок», а твои решения, инициативы и гениальные идеи обычно проходят несколько отделов и сами собой сходят на нет.

Еще один минус – корпоративные правила. В крупных организациях есть жесткий дресс-код, и ты, к примеру, можешь надеть любимые джинсы только в пятницу, да и то при условии, что это разрешено внутрикорпоративным регламентом.

Отдельная тема – отношения в коллективе. Практически каждый сталкивался с «серпентарием» на работе, а кто-то и с таким печальным явлением, как буллинг. В традиционном бизнесе человек выгорает за два-три года. Но все, что он может, это сменить должность в одной компании на такую же в другой, где все со временем вернется на круги своя.

Давай посмотрим на жизнь среднестатистического менеджера по продажам – того, кого обычно называют «офисным планктоном». Такой жизнью живут свыше 70 % населения во всем мире.

К девяти утра менеджер должен быть на своем рабочем месте, поэтому с учетом пробок и расстояний каждый второй сотрудник вынужден просыпаться в шесть-семь утра.

В офисе человек проводит минимум восемь часов, присутствует на совещаниях, тратит время на кофе-паузы, обед, разговоры и сплетни с коллегами. В шесть часов вечера усталый



и вымотанный, он едет обратно домой, проводит пару часов с семьей или перед телевизором и ложится спать. Страх увольнения, эмоциональная опустошенность после офисных интриг, бездарно потраченное время на непонятные задачи день за днем отнимают силы и энергию.

Так проходит месяц, год, десятилетия. Поскольку у нашего менеджера нет никакого стимула и мотивации для личностного роста, развития и дополнительного образования, он не замечает, что постепенно деградирует. Профессиональные качества сходят на нет, знания устаревают.

Конечно, есть компании, которые понимают истинные причины выгорания персонала и принимают меры, чтобы этого не случилось. В некоторых странах мира традиционный бизнес переходит на шестичасовой или даже четырехчасовой рабочий день. В Новой Зеландии недавно и вовсе решились на беспрецедентный эксперимент: четырехдневный рабочий график. Первые результаты показали, что такой подход действительно работает! В итоге у сотрудника появляется дополнительное время на отдых, образование, спорт, хобби, семью, что делает его работу более эффективной и качественной.

Также весьма популярна идея мобильных офисов, когда люди работают там, где им удобно и когда им удобно. От этой модели выигрывают обе стороны: и работодатель, и работник. Неслучайно формат коворкингов и офисов на час в последнее время стал очень популярным.

И все же это единичные примеры. Традиционный бизнес меняется медленно, так как слишком консервативен для революционных изменений. Он настолько сильно и прочно встроен в систему, что ему сложно эволюционировать. В то время как современный рынок динамичен, стремителен, а иногда совершенно непредсказуем.

### ***Как работает традиционный бизнес?***

До недавнего времени существовали три сегмента: B2C, B2B и B2G.

**В сегменте B2C** (business-to-consumer) бизнес взаимодействует с конечным рядовым потребителем. Это знакомая и привычная нам сфера товаров и услуг.

**В сегменте B2B** (business-to-business) бизнес взаимодействует с бизнесом, то есть здесь речь идет об услугах и товарах, которые одна компания может предложить другой.

**В сегменте B2G** (business-to-government) бизнес сотрудничает с государством. Это всевозможные гранты, конкурсы, государственные заказы.

Каждый из сегментов работает по своим правилам, в которые мы сейчас не станем вдаваться. Но рискнем задать такой вопрос: что во всех этих моделях является главным?

Правильно, главным является либо продукт, либо потребитель.

Тогда возникают другие вопросы: на каком месте во всех этих трех сегментах находится человек? Как традиционный бизнес оценивает человеческие желания, индивидуальные потребности, запросы? Причем мы имеем в виду не только конечного потребителя, но и всех работников в компании: от уборщицы до генерального директора. Ведь у них тоже есть свои задачи, потребности, интересы.

Не трать время на поиски правильного ответа: в данной бизнес-модели человек стоит на последнем месте. Да, конечно, в любой компании есть маркетолог, который изучает рынок и особенности целевой аудитории, проводит исследования, создает рекламу для конкретной группы потребителей, объединенной определенными качествами и характеристиками. Но это группа, не один человек. Когда мы говорим, что в компании работают люди, мы тоже имеем в виду коллектив, некое сообщество, но не конкретного человека, для которого в силу его психологических, физиологических, эмоциональных особенностей сложно, к примеру, присутствовать на многочасовом совещании или ежедневно ставить будильник на шесть утра.

Рынок – живой организм. Он живет и развивается вместе с обществом, он улавливает новые тенденции и эволюционирует согласно этим самым тенденциям. Так что нет ничего уди-

вительного в том, что в последние два года появился новый бизнес-сегмент, за которым многие исследователи видят будущее. Этот сегмент получил название Н2Н (human-to-human), то есть человек для человека. И в этом сегменте абсолютно иной подход, все акценты смещены в сторону человека. Не имеет значения, кому ты предлагаешь товар или услугу, рядовому потребителю или генеральному директору крупной корпорации, ты все равно имеешь дело с человеком. Поэтому все стратегии и усилия конкретно направлены на того, с кем бизнес имеет дело.

Что это значит? Есть несколько важных моментов.

**Во-первых**, Н2Н-бизнес говорит с потребителем на его простом и понятном языке. Вспомни, как раздражают длинные статьи, написанные для галочки и перегруженные терминами и сложными понятиями.

**Во-вторых**, бизнес полностью в курсе проблем потребителя, он их знает, понимает и разделяет.

**В-третьих**, не потребитель подстраивается под бизнес, а бизнес под него, то есть ты с ним работаешь и коммуницируешь так, как удобно ему, а не тебе.

**В-четвертых**, бизнес понимает, что каждый человек уникален, поэтому все бизнес-предложения разработаны с учетом индивидуальных запросов клиента. А еще бизнес помнит, что каждый клиент важен и исключителен, и демонстрирует это ему.

**В-пятых**, бизнес постоянно общается с клиентами, собирает обратную связь и совершенствует свой продукт или услугу.

Так что же получается, сегмент Н2Н – это новое слово в бизнесе?

Ты удивишься, но Н2Н – тот самый «велосипед», который придумали задолго до нас. И называется он сетевой, или многоуровневый, маркетинг (MLM – *Multilevel Marketing*).

К сетевому маркетингу люди относятся либо восторженно, принимая его принципы и идеи, либо презрительно называют его «сектой», а всех, кто занимается этим видом бизнеса, «сектантами». Это вполне объяснимо. Тому, кто всю жизнь проработал в офисе за маленькую зарплату, сложно представить, что можно уже за первый месяц работы получить большие деньги, причем законным путем, и одновременно вести тот образ жизни, который тебе нравится.

Так что же такое сетевой, или многоуровневый, маркетинг?

*Multilevel Marketing – законная и проверенная временем система дистрибьюции и продаж, в рамках которой независимые стороны зарабатывают комиссионные от продажи продуктов или услуг, которые им передает производитель.*

Сетевой маркетинг сегодня признан и популярен во всех странах мира, более того – он по праву считается самым динамично развивающимся типом бизнеса. Если покопаться в истории, то основные принципы сетевого маркетинга можно проследить уже в XVII веке. Всегда были люди, которые искали новые бизнес-схемы и решения, ориентированные на запросы конечного потребителя.

Однако официальной датой рождения сетевого маркетинга считается 1940 год. Первая компания, которая разработала программу сетевых продаж с последующей выплатой компенсаций, называлась «Витамины Калифорнии». Эта компания давала возможность своим сотрудникам самостоятельно привлекать, обучать новых людей для последующих продаж товара, получая за это проценты. Фактически каждый человек мог создать свою сеть по продажам и зарабатывать именно на процентах.

Спустя какое-то время два самых успешных и предприимчивых сотрудника поняли, какие невероятные возможности таит в себе сетевой маркетинг, и создали свою собственную компанию – «AMWAY» («Американский путь»). Это произошло в 1959 году.

Однако, несмотря на перспективы, данный вид бизнеса развивался не очень стремительно, фактически в последующие 15 лет на территории Соединенных Штатов появилось

около трех десятков подобных компаний. Но уже тогда стало понятно: главное преимущество сетевого маркетинга заключается в том, что он дает возможность каждому максимально раскрыть свой личный потенциал, добиться успеха и роста благосостояния.

Конечно, в истории сетевого маркетинга были и черные страницы, или так называемые «финансовые пирамиды», когда мошенники фактически обирали членов организации и продавали потребителям «воздух». Так что нет ничего удивительного в том, что репутация этого вида бизнеса в свое время серьезно пострадала.

Большую роль в развитии сетевого маркетинга сыграл закон «О пирамидах», принятый Федеральной Торговой комиссией США в начале семидесятых годов прошлого века. Из-за многочисленных мошеннических пирамид государство попыталось поставить новую индустрию вне закона. Главным героем этого непростого противостояния бизнеса и государства стала компания «AMWAY», которая в течение нескольких лет пыталась доказать свое право на существование и честный бизнес.

Победа оказалась за MLM. В 1979 году суд принял решение, которое носит название «AMWAY-решение». В этом постановлении говорится, что компания «AM WAY» не является нелегальной пирамидой, а метод дистрибуции Multilevel Marketing является законным бизнесом. С этого момента сетевой маркетинг стал стремительно развиваться во многих странах мира.

Так что же такого привлекательного находят люди в сетевом маркетинге?

Роберт Кийосаки как-то сказал, что главное преимущество сетевого маркетинга заключается в тех практических навыках, которые получает человек. Сетевой маркетинг – не просто школа, это школа реального бизнеса. Ты перестаешь быть наемным служащим и становишься предпринимателем. И мы с ним совершенно согласны. Более того, на наш взгляд, это лучшая школа, которую может и должен пройти предприниматель.

Конечно, первый и бесспорный плюс – в возможности заработать большие деньги. В отличие от традиционного бизнеса, в сетевой индустрии нет финансового «потолка». Ты можешь заработать столько, сколько хочешь, и все зависит от твоих навыков, знаний и желаний.

Второй плюс заключается в том, что ты не скован офисными рамками. Ты волен работать где угодно, когда угодно и как тебе удобно. Ты сам разрабатываешь свою систему продаж и сам отвечаешь за результат.

В сетевом маркетинге нет системы «начальник – подчиненный», но здесь огромную роль играют те люди, которые находятся рядом с тобой. Неслучайно этот вид бизнеса называется сетевым.

В сетевом маркетинге главная задача заключается даже не в продаже как таковой, а в формировании гибкой и эффективной сети, то есть тех людей, которые, по сути, станут амбассадорами бренда и будут представлять товары и услуги, делиться с окружающими информацией о них.

Также огромное значение имеет тот факт, что сетевой маркетинг дает невероятно мощный толчок для личностного развития человека, иными словами, он раскрывает его лучшие стороны.

Так что если ты взвесил все за и против и твой выбор пал на сетевой бизнес, теперь нужно сделать следующее. Нужно найти свою компанию, которой сможешь доверять. Компанию, где у всех участников будут сходные интересы и задачи. И еще очень важно, чтобы эта компания ежедневно тебя вдохновляла.

***Как только ты сделаешь ставку на сетевой маркетинг, твоя жизнь кардинально изменится.***

***Филипп:***

## **УСПЕХА ДОБИВАЮТСЯ ВСЕГО ЛИШЬ 20 %, НО КТО СКАЗАЛ, ЧТО ТЫ В НИХ НЕ ВХОДИШЬ?**

### **...КАК ТОЛЬКО ТЫ СДЕЛАЕШЬ СТАВКУ НА СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ, ТВОЯ ЖИЗНЬ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИТСЯ.**

Это не громкие слова, а констатация факта, и тому есть сотни тысяч подтверждений в самых разных городах мира.

Когда в моей жизни возник сетевой маркетинг, я переживал непростые времена. Я был молодым амбициозным чиновником, который хотел изменить мир к лучшему. Но в какой-то момент пришлось осознать печальный факт: коллегам это не нравится, они не хотят во мне видеть успешного и преуспевающего человека, их раздражают мои инновационные предложения и идеи. Я не раз пытался выйти на связь с вышестоящим руководством, но каждый раз наталкивался на непробиваемую стену. Те, кто был в нашей служебной иерархии выше по статусу, оказались для меня недостижимыми.

Только потом я понял: это особенность традиционного бизнеса. Здесь никому не нужен чужой успех, и здесь никто не будет тратить на тебя время. Каждый сам по себе. Здесь могут легко подставить, а идеи присвоить. Такова система. Таковы правила. И если ты сам готов развиваться, если ты хочешь создать что-то новое, придется опираться только на себя.

Все вокруг – конкуренты. Не надейся, что они будут учить и станут помогать. В традиционном бизнесе нет сопровождения.

Не рассчитывай, что будет приятно и легко работать, напротив, ты уже в самом начале столкнешься со стрессом, и каждый день этот стресс будет только возрастать. Ты будешь учиться на собственных ошибках и падениях. Традиционный бизнес не прощает ошибок и недочетов. Рано или поздно найдется сразу несколько причин для твоего увольнения, и будь уверен, что коллеги-конкуренты этим обязательно воспользуются.

Когда я решил заняться сетевым бизнесом, то был бесконечно удивлен: сетевая индустрия устроена совершенно иначе.

Начнем с того, что у тебя есть наставник, или, как его еще называют, спонсор, который и эмоционально, и финансово заинтересован в твоём успехе. В свою очередь, ты также заинтересован в том, чтобы другой человек рядом с тобой зарабатывал деньги. Ведь если он этого не сделает, ты не будешь ему полезным, если ты ему не поможешь, то не сможешь увеличить свой доход. Вот и все. Очень простая формула, не так ли?

Понимание этой формулы со временем полностью меняет менталитет. С ней воспринимаешь бизнес совершенно иначе.

*Если я никому не буду помогать зарабатывать деньги, я тоже не смогу их зарабатывать.*

В этом и заключается главный секрет сетевой индустрии. В традиционном бизнесе обычно все наоборот. Человек с самого начала исключен из команды, он сам по себе и не испытывает благодарности и ощущения, что важен и нужен коллегам, поэтому профессиональный рост происходит намного медленней и тяжелее.

Будучи чиновником, я годами топтался на месте. Оказавшись в сетевой индустрии, я кардинально изменился за считанные месяцы. И за то, что я стал таким, как сегодня, я очень благодарен моим наставникам. Их знания, опыт, мудрость, терпение полностью изменили меня.

*В сетевой индустрии нет пределов для успеха. В этом типе бизнеса вообще нет «потолка» – ни личностного, ни профессионального, ни финансового.*

Наставник не платит тебе зарплату, не конкурирует с тобой, не пытается отобрать лавры или перейти дорогу по карьерной лестнице. Ему не нужно демонстрировать свой статус

или высокое положение. Напротив, он готов сопровождать, поддерживать, помогать, он дает советы, которые помогают тебе расти и зарабатывать. Для меня всегда были важны люди, которые умеют сопровождать, те, кто готов делиться знаниями и опытом, кто щедр на подсказки и советы. От этого выигрывают обе стороны. Такой подход дает очень мощную мотивацию и сильный толчок.

Меня часто спрашивают: всем ли подходит сетевой бизнес? Раньше я думал, что в этой индустрии каждый человек может стать успешным. Сегодня я думаю немного иначе. Каждый может стать успешным... исходя из своих целей. Когда мы выбираем себе дело, то у нас совершенно разные цели.

- Есть люди, которым нравится сама философия сетевой индустрии.
- Есть те, для кого имеет значение процент или кэшбек, который он получает.
- Кто-то просто хочет увеличить свой ежемесячный доход.
- Кому-то необходимо сообщество близких по интересам людей.
- Есть те, кто обожает семинары и встречи в разных городах, а есть и те, для кого цель – построить успешную финансовую карьеру.

И все эти люди могут найти себя в сетевой индустрии. Но успеха добивается не каждый. Пропорции такие же, как в традиционном бизнесе: 80 % процентов принимают участие, пробуют и даже доходят до определенного уровня, но только 20 % постоянно развиваются, совершенствуют свои навыки и достигают статуса миллионера. Принцип Парето в реальном действии. Да, успеха добиваются всего лишь 20 %, но кто сказал, что ты в них не входишь?

В сетевой индустрии совсем иные инвестиции. Не нужно вкладывать сотни тысяч, чтобы получить первый миллион. В традиционном бизнесе предприниматель всегда рискует большими деньгами и на первых порах получает существенно меньше, чем его подчиненные.

Еще один очень важный момент – возможность бесплатного обучения. В традиционном бизнесе работодатель редко тратит деньги на обучение своих сотрудников, а если и тратит, то потом требует полной отработки вложенных средств. Если у человека есть желание развиваться в профессии, он нередко самостоятельно оплачивает дорогостоящие курсы. Однако позволить себе регулярное повышение квалификации может сегодня далеко не каждый.

Сетевая индустрия придерживается иного подхода: она настаивает, чтобы новичок прошел бесплатное обучение и получил готовые рабочие алгоритмы. Она предлагает тактичное и бережное сопровождение со стороны наставника, ты всегда можешь обратиться к своему спонсору и попросить совета.

Как я уже говорил, в традиционном бизнесе человек испытывает ежедневный стресс: многие решения принимаются на свой страх и риск, а жесткая конкуренция, непростые взаимоотношения в коллективе, большие объемы работы, нередко совмещение сразу нескольких должностей при небольшой зарплате приводят к профессиональному выгоранию уже через два-три года.

*Сетевая индустрия снижает стресс, потому что каждый из участников команды знает и чувствует, что он не один, у него есть мощная группа поддержки. А когда есть поддержка, стресс сам собой сходит на нет.*

Для меня еще одним важным преимуществом сетевого бизнеса является то, что он развивается с учетом реалий современного рынка. Если раньше сетевая индустрия в основном концентрировалась на продажах товаров массового потребления, то сегодня сформировалось новое поколение сетевого бизнеса, которое успешно осваивает современные IT-технологии и предлагает потребителю принципиально новые продукты. Эти продукты делают повседневную жизнь каждого человека намного проще, комфортнее и доступнее. В основе этих продуктов лежит идея постоянного сопровождения потребителя. В этом и заключается их преимущество:

они не меняют наших привычек и запросов, но сопровождают современного человека, становятся лоцманами в море товаров и услуг.

Когда мы выбираем для себя компанию (вне зависимости от того, принадлежит ли она к традиционному бизнесу или сетевому), то всегда поначалу испытываем сомнения и тревоги. По каким критериям выбрать, на что обратить внимание?

Работа – одно из приоритетных направлений в нашей жизни. Без работы, профессии, без самореализации ни один человек не может состояться как личность. Мы не просто ищем место, где будем проводить большую часть своего времени. Мы ищем место, где нам будет комфортно, интересно и где мы сможем максимально раскрыться и реализовать свои цели.

Сетевая компания, с которой человек решит связать свою судьбу, может стать и спасителем (как это было, например, со мной), и помощником, и мотиватором или сообществом, где будут близкие по духу и интересам люди. Если ты выбираешь компанию, то в первую очередь оценивай следующие моменты: масштаб и идею компании, ее потенциальную способность влиять на рынок, перспективы бизнеса, команду и свое место в этой команде.

Одно из моих главных правил: «Во всех ситуациях и во всех начинаниях ищи правильных людей!»

Сетевой бизнес не просто открывает перед человеком невероятные возможности, он еще и помогает каждому открыть себя самого, узнать и проверить свой собственный потенциал. Причем эти перемены происходят как бы сами собой, без какого-то вмешательства со стороны.

Я не знаю, принесет ли тебе такие перемены сетевая индустрия. Или же ты добьешься успеха в традиционном бизнесе. Это твой и только твой выбор. ***Постарайся, чтобы этот выбор был именно твоим и чтобы он оказался правильным.***

***Роман:***

**БИЗНЕС НАДО ЛЮБИТЬ, И ТОГДА ОН ОТВЕТИТ ТЕБЕ ВЗАИМНОСТЬЮ**

**...ПОСТАРАЙСЯ, ЧТОБЫ ЭТОТ ВЫБОР БЫЛ ИМЕННО ТВОИМ И ЧТОБЫ ОН ОКАЗАЛСЯ ПРАВИЛЬНЫМ.**

Жаль, что никто в свое время не сказал мне этих слов. Когда мы ищем работу, то в первую очередь думаем о денежной составляющей и лишь потом, насколько это дело нам подходит, насколько было верным решение, когда приходилось выбирать из двух, а то и пяти предложений. И насколько ты в этот момент слышал и чувствовал самого себя.

В жизни не бывает ничего случайного. Жизнь вообще закономерна: то, что ты делаешь сегодня, играет главную роль для твоего завтра. И тот факт, что я после многих лет поисков, проб и ошибок оказался в сетевой индустрии, отнюдь не случаен, а вполне закономерен.

Существуют четыре категории работников: наемные служащие; люди, работающие на себя; предприниматели и инвесторы. Как ты думаешь, кто чаще всего приходит в сетевую индустрию? Правильно! Те, кто раньше работал по найму. Это очевидно: человек сталкивается со всеми прелестями офисной жизни и в какой-то момент понимает, что стресс есть, а денег нет. И даже если он сделает карьеру и продвинется по службе, расплачиваться за это придется здоровьем, дисбалансом в отношениях с семьей и препятствиями личностному росту.

*Сетевой бизнес – гениальная штука, он одним махом решает целый комплекс проблем, с которыми сегодня сталкивается среднестатистический офисный работник.*

Но обо всем по порядку.

Как известно, любому бизнесу нужны клиенты. Ситуация на рынке такова, что традиционному бизнесу с каждым годом становится все сложнее искать клиентов. В ход идет все: реклама в СМИ, контекстная реклама, наружная реклама, таргетированная реклама, посты в социальных сетях. Бюджеты на рекламу и маркетинг огромные, а вот результат на выходе

получается так себе. Знаешь почему? Потому что рынок изменился, изменилось восприятие информации, люди перестали доверять рекламе. Они доверяют... сарафанному радио. Я кому-то что-то рассказал, человеку либо понравилось, либо нет. Он мне либо доверяет, либо нет.

Если двадцать знакомых сказали, что в этом ресторане вкусно кормят, там просто потрясающий интерьер и великолепный сервис, наверняка ты не выдержишь и отправишься поужинать именно в этот ресторан. Потому что ты доверяешь мнению тех, кто тебе об этом рассказал (или наоборот – не доверяешь), и тебе любопытно, совпадет ли твоя оценка с оценкой тех, кто тебе порекомендовал это заведение.

По такому же принципу устроен и сетевой бизнес. Он работает за счет рекомендаций. То есть человек, который приходит в сетевую индустрию, образно говоря, становится и рекламным носителем, и постоянным источником рекламы. А когда источник рекламы – человек, он намного эффективнее и быстрее продвигает бизнес. Причем любой бизнес.

*В сетевой индустрии есть один очень интересный парадокс. Тыходишь в компанию и своими действиями продвигаешь ее, но одновременно ты создаешь и развиваешь собственный бизнес.* Принять и понять это бывшему наемному работнику сначала трудно, но, когда осознаешь эту простую, в общем-то, истину, видишь перспективы.

Для меня сетевой бизнес – это не продажа косметических товаров, не кэшбэк, не сервис. Для меня, в первую очередь, это личностное развитие. Если сравнивать, каким я пришел в компанию и каким стал через год, это будут совершенно разные люди. Всего за год мои знания и навыки в продажах, в ораторском искусстве, в написании текстов, в продвижении себя и компании, в коммуникации с самыми разными людьми выросли в геометрической прогрессии.

Мне всегда было интересно, почему маркетинг-план у всех один, а результаты разные. Кто-то приходит и в первый месяц зарабатывает полмиллиона, а кто-то не зарабатывает ничего. В чем тут секрет? Думаю, результат зависит от того, насколько ты подходишь сетевому бизнесу и насколько он подходит тебе. Это как отношения между людьми: совпадаете вы или нет, готовы ли отдавать время, силы, заботу, готовы ли дарить любовь друг другу. Любой бизнес очень чутко реагирует на отношение к себе. Его надо любить, и тогда он тебе ответит взаимностью.

Когда успешных людей спрашивают, в чем секрет их успеха, они обычно говорят, что испытывают страсть к тому, что делают. *Без страсти, без любви ты не будешь работать по двадцать часов в сутки. Л в сетевом бизнесе – это одно из главных условий: чтобы получить хороший доход, сначала придется много работать.*

Когда люди смотрят мой Инстаграм или паблик ВКонтакте, они видят вершину успеха, но за ней скрываются месяцы труда. В традиционном бизнесе ты тоже можешь сидеть ВКонтакте и получать маленькую, но стабильную зарплату. Но только и всего. В сетевой индустрии ты работаешь на себя и на свое будущее. Себя нет смысла обманывать: если ты сегодня лежал на диване и смотрел телевизор, значит, ты ничего не заработал. Деньги не упадут к тебе на счет ни с того ни с сего.

«Конечно, Рома, тебе хорошо, ты сам говорил, что много знаешь и умеешь. У тебя за плечами десятилетний опыт в интернет-маркетинге, продажах и выступлениях. Тебе легко!»

Ну, во-первых, как говорили индейцы: если хочешь узнать, насколько легко или трудно человеку, проходи весь день в его мокалинах. А во-вторых, никто в сетевом бизнесе не начинает с нуля. То есть нет такого, что сегодня ты пришел в компанию, а уже завтра пошел искать своих первых клиентов. Без определенных знаний и соответствующей подготовки это действительно глупо. Никто так не делает.

Конечно, мне очень помог мой бэкграунд: я учился и работал свыше десяти лет, чтобы зайти в сетевой бизнес и за короткое время получить отличный результат.

У тебя тоже есть свой бэкграунд: сядь и подумай, какие у тебя знания и навыки, как именно они могут тебе помочь в сетевой индустрии. Возможно, ты невероятно крут в прода-

жах; возможно, ты так выстраиваешь логическую цепочку, что можешь убедить даже самого закоренелого скептика; возможно, ты не боишься отказов, они тебя только раззадоривают; возможно, ты потрясающий психолог. И возможно, ты так образно и вкусно рассказываешь истории, что люди готовы тебя слушать часами. В тебе обязательно есть нечто такое, что поможет выстрелить в сетевом бизнесе.

Однако для начала придется... пройти обучение в бесплатной школе сетевого маркетинга. На самом деле это круто: до тебя десятки людей методом проб и ошибок выстраивали алгоритмы продаж, писали скрипты звонков, потом проверяли их на практике, получали отказы и снова проверяли. Их многолетний опыт сформулирован и, что говорится, разложен по полочкам. Подходи к полочке, бери и делай! Где ты такое увидишь в традиционном бизнесе?

Один в поле не воин. Сетевой бизнес – еще одно доказательство этой поговорки. Так что после обучения никто тебя не бросит, напротив, ты получишь поддержку и наставника, и команды. Наставник всегда заинтересован в твоём росте. Это еще один принцип сетевого маркетинга. Его основные задачи – обучить, помочь, вдохновить, чтобы ты начал зарабатывать. Понимаешь, он финансово и эмоционально заинтересован в том, чтобы у тебя все получилось. Ему выгодно, чтобы у тебя улучшались показатели, шли хорошие продажи и чтобы ты зарабатывал большие деньги. Похоже на традиционный бизнес? Конечно. Но за одним существенным различием: в традиционном бизнесе боссу выгодно, чтобы ты зарабатывал деньги для фирмы, потому что твой труд главным образом приносит прибыль компании, а в сетевом бизнесе это выгодно, потому что дает прибыль и тебе, и команде.

Здесь другое понятие конкуренции. Конкуренция только тогда приносит положительный результат, когда в ней есть здоровый соревновательный дух, когда она способствует развитию всех участников команды.

Конкуренция не дает расслабиться (и это хорошо!), она держит нас в тонусе. Тут как в спорте. Если в футболе, в теннисе, в боях без правил или в боксе будет только один чемпион, он вскоре завоюет все награды и перестанет тренироваться. А зачем? Ведь он и так чемпион мира, ему на всех континентах нет равных. Когда же возникнет достойный соперник (а он обязательно возникнет, ибо так устроен спорт), бывший чемпион проиграет. Если хочешь остаться в числе победителей, нужно быть в форме, причем не только физической, но и эмоциональной и интеллектуальной. И если речь идет о той сфере, в которой работаешь, ты всегда должен быть в бизнес-форме.

В традиционном бизнесе очень много вчерашних чемпионов: они занимают крутые должности, сидят в совете директоров, но, если попросить их перейти от теории к делу, они в 99 % случаев окажутся позади практиков.

В сетевой индустрии такого не происходит: да, существуют рейтинги, и есть 10–15 человек, которые заслуженно входят в число топ-лидеров. Но они не стоят на месте, а продолжают работать. Они тратят время и силы на развитие своей команды, на совершенствование своих собственных навыков и в итоге продолжают побеждать. Если ты решил, что стал чемпионом, и расслабился, будь готов к тому, что скоро проиграешь и о тебе забудут. Так устроена жизнь: чтобы побеждать, нужно быть в движении.

И вот что еще важно: хороший наставник помогает подтянуть знания и навыки практически с нуля. Все, что от тебя требуется, – найти свою команду и своего наставника.

Я уверен, что за сетевой индустрией – будущее. Пока традиционный бизнес топчется на месте, используя технологии прошлого века, сетевой стремительно идет вперед, предлагая инновационные решения для потребителей. Я не буду останавливаться на типах сетевого бизнеса, об этом и так все знают. Могу только сказать, что есть компании, которые меняют привычки людей, а есть те, которые эти привычки учитывают. Скажем, если ты продаешь косметику, то придется потратить очень много времени и сил, чтобы убедить человека, что эта косметика намного лучше, чем та, к которой он привык.



Однако есть сетевые компании, которые не меняют привычек, они просто делают жизнь потребителей проще, комфортнее, лучше и выгоднее. Это то, о чем говорит Филипп, – они обеспечивают сопровождение. И этот тренд в ближайшем времени будет топовым. Задача бизнеса – сопровождать человека. Вне зависимости от того, является ли этот человек сотрудником или клиентом.

«Ну а как же карьера?» – спросишь ты. Ведь в традиционном бизнесе карьерный рост – это синоним успеха, а здесь что? Сначала станешь консультантом, потом выбьешься в топ-менеджеры, что дальше? Я, наверное, скажу неожиданную вещь, но думаю, никому из нас не нужна карьера. Карьера отнимает время, силы и мешает получать удовольствие от жизни. Что толку, если ты к пятидесяти годам займешь топ-позицию? Сделает ли это тебя счастливым? Может, большую радость ты получишь, когда будешь путешествовать со всей семьей по миру и каждый день у тебя будет новый вид за окном?!

Когда год из года происходят гонки по карьерной вертикали, сложно взять тайм-аут. Так и будешь работать без отпуска и выходных, подсчитывать, сколько процентов или премиальных получишь за работу в режиме нон-стоп. Однажды организм не выдержит. Произойдет серьезный сбой, и тебе стопроцентно найдут замену. Сколько таких разрушенных судеб и разбившихся карьер? Сотни тысяч. Если работа превращается в гонку на выживание, зачем она нужна?

Что касается финансов, здесь тоже есть потолок. Ни один начальник не заплатит тебе больше, чем он сочтет нужным. Даже если ты принесешь компании миллион прибыли. Ты получишь не больше десяти процентов.

В сетевой индустрии нет финансового «потолка», и здесь не страшно брать отпуск, чтобы отдохнуть и набраться сил. Все ограничения – только в твоей голове. Сколько ты поработал, столько и заработал. Где угодно и когда угодно.

Все расчеты, все события, все переговоры постепенно уходят в онлайн, в интернет. И пока традиционный бизнес только осознает этот факт, сетевой уже в интернете.

Ты можешь взять отпуск, отключить телефон, уехать, куда захочешь. И пока ты отдыхаешь, ничего страшного не произойдет, тебя не отбросит назад, ты не останешься у разбитого корыта. Знаешь почему? Потому что твоя команда будет работать, пока ты отдыхаешь.

Однако никто не мешает взять с собой телефон, компьютер и работать в любой точке мира: хочешь – на пляже, хочешь – у бассейна. Именно поэтому мы и говорим, что сетевой бизнес дает тебе абсолютную свободу над жизнью, в нем есть все, что потребуется в будущем.

Выбор за тобой.

Решай, время пришло!

## **ПЯТЬ ПЛЮСОВ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА**

### **1. В сетевом бизнесе нет стресса – есть драйв**

Если традиционный бизнес построен на стрессе и жесткой конкуренции, то у сетевого совсем другая философия: драйв, удовольствие и здоровая конкуренция. Здесь каждый заинтересован в твоём успехе и в том, чтобы ты рос и зарабатывал. Чем больше ты зарабатываешь, тем выгоднее для всех.

### **2. В сетевом бизнесе не нужен карьерный рост – ты свободен от жестких корпоративных рамок и требований**

Карьерный рост – дань прошлому. Чтобы быть счастливым и получать удовольствие от жизни, карьера не нужна. Сетевой бизнес – это история про личностное развитие.

### **3. В сетевом бизнесе нет начальников и подчиненных, зато есть отличная команда**

Когда понимаешь принцип командной игры, все сразу же становится на свои места. Здесь никто не станет тебя подставлять или наказывать за твои ошибки. Один из главных принципов

сетевого бизнеса – сопровождение. Ты получишь поддержку, помощь и пройдешь бесплатное обучение тем навыкам, которые тебе пригодятся в дальнейшем.

**4. В сетевом бизнесе нет многомиллионных вложений**

Необязательно вкладывать деньги, чтобы стартовать, ты вообще можешь начать с нуля. И, кстати сказать, не нужно тратить деньги на образование: просто садись за парту и открывай мир сетевой индустрии.

**5. В сетевом бизнесе нет финансового «потолка»**

Ты можешь заработать столько, сколько захочешь. Все зависит от целей и потребностей.  
*Найди свою компанию, выбери свое дело и начни!*

## 4. Если есть дело, зачем нам миссия?

*Человек должен уважать свое призвание, каким бы оно ни было, и поддерживать достоинство этого призвания, и требовать от других уважения к нему, если оно того достойно.*

**Чарльз Диккенс**

### **...НАЙДИ СВОЮ КОМПАНИЮ, ВЫБЕРИ СВОЕ ДЕЛО И НАЧНИ!**

На самом деле определиться с типом бизнеса – верхушка айсберга. Нужно выбрать дело, которое действительно твое, создано для тебя и оптимально тебе подходит. А это уже сродни теореме Ферма: все пытаются, доказать могут лишь единицы.

Вообще, удивительно, что при таком разнообразии возможностей и направлений люди, как правило, выбирают абсолютно не свое. Идут в медицину, не имея к этому ни склонности, ни способностей; выбирают юриспруденцию при полном отсутствии логического мышления и скрупулезности, тратят годы на изучение математики или физики, будучи гуманитариями. Зачем?

Конечно же, многие из нас ощущают давление родителей. Закончил школу с золотой медалью, теперь нужно получить высшее образование. Неважно, какое и где, главное, чтобы был диплом.

Знакомо?

Человек тратит годы на неинтересную специальность и только после окончания института задается вопросом: а где работать? Он не спрашивает: «Буду ли я любить свою работу?», он интересуется, какой будет зарплата. Ему неважно, принесет ли он пользу и радость людям, его интересует должность и социальный статус. В итоге миллионы людей в разных уголках мира занимаются нелюбимым делом и чувствуют себя несчастными и невостребованными.

Это происходит оттого, что в детстве и юности никто не учил нас брать на себя ответственность. Ответственность изначально берут родители и школа. Ребенок вырастает с ощущением, что сейчас и потом все проблемы будет решать за него кто-то другой. Поэтому он и не сопротивляется, когда мама или папа говорят, в какой институт поступать. Мама всю жизнь хотела быть архитектором, у нее не получилось, теперь им станет сын. Папа мечтал быть юристом, значит, дочка поступит в юридический.

Когда перекладываешь ответственность на других, расплачиваться за это придется самому.

Ты можешь сказать: «Но я не знаю, какое дело мое!» Что ж, возможно. Но что ты сделал для того, чтобы это узнать? Ведь никто, кроме тебя, не сможет ответить на данный вопрос.

Для начала можно хотя бы определиться, кто ты, гуманитарий или технарь, затем проанализировать, какие темы вызывают больший интерес, что ты умеешь делать хорошо, а чему бы хотел научиться.

Понять, какое дело именно твое, без проб и ошибок практически невозможно. Лишь единицы чуть ли не с рождения знают, чем они в жизни будут заниматься. Остальные находятся на распутье. И это нормально. Нужно пробовать. Есть такое расхожее понятие (и оно действительно работает): чтобы стать мастером в определенном деле, нужно на него потратить минимум 10 тысяч часов. Ученые подсчитали, что в среднем у каждого человека есть шанс стать мастером в трехпяти специальностях. Неплохо, правда?

Существует еще один важный момент, почему люди изо всех сил держатся за нелюбимую работу: мы называем это «статусными ловушками». Разве можно уйти с должности топ-менеджера и стать лектором? Что скажут люди? Как это прокомментирует отдел кадров? Налицо

– понижение в карьере. Вчера ты был ведущим юристом в большой и солидной компании, сегодня стал ландшафтным дизайнером. Ты что, сошел с ума?

Большинство людей не могут принять мысль, что можно отказаться от высокой должности, большой зарплаты и солидного социального пакета, чтобы заниматься любимым делом. Любимое дело – блажь, прихоть. «На что мы будем жить?» – со слезами спрашивает жена, когда муж сообщает, что он уволился и теперь вместо директорского кресла будет реставрировать ретроавтомобили. – Что я скажу подругам?»

«Для чего ты учился столько лет? – мама капает валокордин в чашку и театрально заламывает руки. – Неужели ты действительно хочешь быть слесарем, а не экономистом?»

Вот это и есть «статусные ловушки». Мы хотим выглядеть хорошо и успешно в глазах других людей. Но высокий социальный статус не принесет тебе радости и удовольствия. Он сожрет тебя! Сожрет твою молодость, знания, энергию, кураж и свободу, а потом кто-то такой же, как ты, настроенный на ложный успех, попадет в эту ловушку.

Почему видимый успех может быть ложным?

Все просто. Известно, что публично о сексе говорят только те, у кого его в данный момент нет, хвастаются поездками те, кто сидит дома, демонстрируют статус те, кто, кроме него, ничего за душой не имеет. Это принцип замещения: человек чаще говорит о том, чего ему не хватает.

Высокая должность и служебная машина с шофером не означают того, что человек действительно успешен.

*Успех – это когда занимаешься своим делом, получаешь от этого удовольствие, знаешь свою миссию и следуешь ей.*

На самом деле с миссией тоже много путаницы как в бизнесе, так и в головах людей. Если открыть сайт любой компании, первым делом появится раздел о миссии. Все корпоративные миссии будто списаны под копирку. Обычно это набор высокопарных слов, за которыми теряется всякий смысл. Это большая проблема в традиционном бизнесе: компания не знает, в чем заключается ее предназначение. Предназначение – синоним миссии. И смотри – стоит найти свое, как задача решена, верный ответ получен.

### ***Предназначение.***

То, что тебе предназначено. Богом, судьбой, жизнью. То, зачем ты появился на этот свет и зачем ты живешь. У каждого оно свое. Кто-то рождается, чтобы стать гениальным танцором, кто-то – чтобы заботиться о муже и растить здоровых и счастливых детей, кто-то – чтобы вдохновлять людей, кто-то – чтобы их учить или лечить. Твое дело и твое предназначение тесно связаны между собой. Если найдешь свое дело, поймешь предназначение, и наоборот.

Точно так же и в бизнесе. Так что здесь одни и те же правила и одни и те же законы. Так почему компания не может определиться со своим предназначением? Потому что она о нем не задумывается. И зря! Миссия – один из самых важных элементов для нормальной и полноценной жизни компании, фактически это смысл ее существования. Дело, которому служит бизнес.

Так зачем нам нужна миссия?

Миссия помогает найти уникальное место в ближайшем будущем, она формирует ценности, правила, основные принципы ведения бизнеса, определяет роль, которую компания хочет играть в социуме. И есть еще очень важный момент: благодаря миссии вы понимаете свое отличие от других. Только поняв основные критерии миссии, вы сможете заняться стратегическим планированием.

В жизни то же самое. Замени слово «бизнес» на «я».

И подумай, *в чем твое предназначение, для чего ты родился, живешь и работаешь?*

***Филипп:***

**БЕЗ ДИСЦИПЛИНЫ НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧИТСЯ!**

## **...В ЧЕМ ТВОЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ, ДЛЯ ЧЕГО ТЫ РОДИЛСЯ, ЖИВЕШЬ И РАБОТАЕШЬ?**

На самом деле над этим вопросом задумывается только один процент населения. Большинство из нас просто живут, ходят на работу, влюбляются, женятся, разводятся. Люди хотят быть счастливыми и совершенно не думают о том, в чем заключается их предназначение. Я не столь категоричен, чтобы считать, что это плохо и каждый человек должен прямо сейчас начать поиски своей миссии. Из этого все равно ничего не получится. Миссия не появляется просто так и только потому, что ты об этом вдруг задумался. Миссия появляется по мере того, как меняются цели, сознание, установки и потребности.

Согласно теории известного американского психолога Абрахама Маслоу, все человеческие потребности можно разделить на несколько уровней: от базовых и примитивных (потребность в еде, воде и сне) до более высоких – в саморазвитии. В соответствии с этой теорией была разработана так называемая *пирамида Маслоу, состоящая из пяти уровней*.

1. Физиологические потребности (пища, вода, сон и т. п.).
2. Потребность в безопасности (стабильность, порядок, зависимость, защита, свобода от страха, тревоги и хаоса).
3. Потребность в любви и социальной принадлежности (семья, дружба, социальная среда).
4. Потребность в уважении и признании, престиже и репутации (я уважаю себя, меня уважают, я известен и востребован).
5. Потребность в самоактуализации (развитие личностных способностей).

Чуть позже Маслоу добавил еще два уровня: познавательных способностей и эстетических потребностей.

Для того чтобы человек почувствовал себя счастливым, сначала должны быть удовлетворены его базовые потребности – физиологические, затем потребности в чувстве комфорта и безопасности. Только когда ты сыт, здоров и чувствуешь себя в безопасности, возникает потребность в любви, потом потребность в статусе, и только после этого появляется потребность в собственном развитии.

Хотя автор этой концепции всегда допускал, что в отдельных случаях потребности могут поменяться местами; скажем, бывают люди, для которых необходимость в личностном развитии намного важнее, чем любовь и социальный статус.

Таким образом, если базовые потребности человека не удовлетворены и он не чувствует себя счастливым, напрасно требовать от него, чтобы он следовал своему предназначению.

Думаю, что разговор о миссии нужно начинать с совершенно иных смыслов.

В нашей жизни есть четыре важных элемента, которые встречаются практически у каждого. Чтобы чувствовать себя хорошо, нам нужно жить, любить, учиться и... передавать свои знания. Обычно все более-менее хорошо с двумя первыми элементами: мы живем и любим. Но вот когда речь заходит о том, чтобы учиться, человек часто начинает буксовать. По статистике, только 40 % людей чувствуют необходимость в дополнительных профессиональных и общеобразовательных знаниях.

Но еще больше человек буксует, когда возникает вопрос передачи полученных знаний. Задумаемся, зачем учиться, если не делиться своими знаниями? Даже если ты станешь академиком, какой смысл в этом, если не захочешь передать то, что знаешь, другим?

*Знания только тогда имеют значение, когда они передаются от одного к другому.*

Речь необязательно идет о связке «учитель – ученик». Речь идет о многоуровневой коммуникации между людьми. Когда мы рождаемся, нас сначала обучают родители, потом учит школа. Когда мы подрастаем и у нас появляются дети, уже мы обучаем их. Знаниями обмени-

ваются друзья, соседи, супруги, коллеги, люди в социальных сетях. Также знания мы получаем из книг, на разнообразных образовательных курсах и из собственного опыта. Получается такой коммуникационный круговорот в природе человеческих отношений, и если ты выключен из этого круга, если ты только берешь, но не отдаешь, значит, что-то пошло не так.

«Зачем мне учиться, я и так все знаю!» – я не раз слышал эту фразу и всегда недоумевал, в чем тут повод для гордости. Все знать невозможно. Тебе придется допустить тот факт, что есть огромный пласт нужной и полезной информации, который тебе еще не известен.

Чем больше мы учимся и узнаем нового, тем больше у нас шансов найти свое дело. В традиционном бизнесе не любят «летунов»: тех, кто меняет работу раз в два-три года. С точки зрения бизнеса это понятно: человек устраивается на работу компания тратит деньги на его обучение, а через два года сотрудник увольняется.

Но давай посмотрим на ситуацию глазами работника. Сначала он ищет работу по базовым потребностям: ему нужна стабильная зарплата, уверенность в завтрашнем дне, признание коллег, ощущение собственной востребованности. Все та же пирамида Маслоу. Однако затем он чувствует, что ему чего-то не хватает. А не хватает ощущения роста, самореализации, новых знаний. Не хватает движения. Все это и вызывает сильный психологический дискомфорт, так что нет ничего удивительного в том, что в конечном итоге перспективный сотрудник увольняется. Но и на новом месте ситуация может повториться.

Проблема в том, что традиционный бизнес не заточен на потребности конкретного человека, мы об этом говорили выше. Традиционный бизнес заточен на получение прибыли и на развитие самой компании, люди здесь воспринимаются как винтики: ушел – заменим.

Я очень не люблю фразу: «Незаменимых нет!», потому что она стирает индивидуальность. Каждый из нас незаменим, но... каждому из нас придется перепробовать несколько сфер деятельности, поменять несколько компаний и должностей, чтобы найти свое дело, в котором ты станешь незаменимым.

Как узнать, твое это дело или нет? Очень просто. Секрет в напряжении.

Напряжение – нормальный процесс, без него не бывает ни роста, ни движения вперед. Существует два вида напряжения: в первом случае ты напрягаешься, чтобы получить нужный результат; во втором случае напрягаешься оттого, что дело, которым занимаешься, вообще не твое и тебе не нужно.

Поясню на примере. Допустим, ты решил заняться спортом. Купил абонемент в хороший фитнес-зал, красивую форму и удобные кроссовки. После первой тренировки очень сильно болят мышцы. И после второй, и после третьей тренировки ситуация повторяется. Мышцы сильно напряжены. Затем наступает зима, возникают серьезные проблемы на работе, и тебя сильно напрягает, что нужно идти в фитнес-зал заниматься. На улице снег, холод. Ты устал, у тебя плохое настроение. Хочется поскорей вернуться домой, плотно поужинать и залечь на диван перед телевизором. В общем, даже мысль о спортивной тренировке после работы очень напрягает.

Так вот, если тебе действительно нужен спорт и ты поставил себе цель сбросить вес и накачать мышцы, напряжение только подстегнет. Оно превратится в мощный стимул. Несмотря на возникшее напряжение, делаешь усилие и... получаешь от тренировки удовольствие. Да, через боль, через лень, через усталость ты получаешь удовольствие. Бинго! Ты на правильном пути!

Но вот если нет цели, если ты пошел в спортзал за компанию или просто решил делать, как все (все вокруг занимается спортом, и ты тоже должен заниматься), напряжение будет иного рода. Вместо удовольствия оно вызовет сильное раздражение, день за днем оно станет тебя ломать, пока, наконец, не сломает. И если так, самое время задать вопрос: зачем я это делаю, если мне все это не нужно?

Есть такая фраза: «Если долго мучиться – что-нибудь получится». Если мучиться, не получится ничего. Если ты на верном пути, любое усилие вызывает и напряжение, и радость.

Если ты задался целью пойти в университет, то, возможно, есть две цели: кое-как получить диплом или получить знания, подкрепленные дипломом. В том и в другом случае процесс обучения будет непростым, но если нужны просто «корочки», если нет цели, то будешь мучиться с первого дня. А вот если нужны знания, если хочешь стать отличным специалистом, с самого начала осознаешь: бессонные ночи, утомительная зубрежка, подготовка к экзаменам, диплом – нужные и важные этапы на пути к цели. И каждый пройденный этап, несмотря на напряжение, будет вызывать гордость и удовольствие: «Я это сделал, у меня получилось!»

Прямо сейчас отложи книгу в сторону и задумайся: какие процессы в твоей жизни связаны с напряжением, от каких получаешь удовольствие, а какие раздражают? Это и будет ответ: нашел ли ты свое дело или по-прежнему блуждаешь по ложному пути.

Жизнь есть страдание. Об этом еще Будда говорил. Современные психологи и философы немного скорректировали данный тезис.

*Есть два вида страдания: страдание с удовольствием (оно базируется на дисциплине) или страдание с сожалением. Тебе нужно научиться находить между ними разницу.*

Счастливы и довольны те, кто выбирает дисциплину. Преимущество дисциплины в том, что она концентрирует нас на процессе и помогает сохранить четкость и последовательность в действиях. Она не дает сбиться с выбранного пути.

Но вернемся к разговору о спортивных тренировках.

Допустим, сегодня тренировка, и в этот день ты должен придерживаться особого питания. И вдруг очень сильно захотелось мороженого. Большую порцию, с фруктами и со взбитыми сливками. Прямо сейчас. Ты думаешь: «Нет ничего страшного, если зайду в кафе и закажу десерт, потом отработаю в зале». Заходишь в кафе, смотришь меню и... выходишь. Потому что сегодня нельзя ни мороженого, ни других десертов. Сегодня тренировка и особое питание. Ты выходишь из кафе, направляешься в фитнес-зал и... испытываешь удовольствие от своей выдержки. Вот это и есть дисциплина.

Однако если не выдержишь и все-таки съешь мороженое, будешь испытывать сожаление и стыд за то, что сорвался. Если срываться так каждый день, каждое съеденное мороженое через год превратится в тонну сожалений и несколько лишних килограммов.

Без дисциплины ничего не получится. Дисциплина, как лакмусовая бумажка, показывает правильность выбранного пути, правильность цели. Если ты готов ей следовать, значит, то, что ты выбрал для себя, действительно твое.

В бизнесе все точно так же, пожалуй, за одним небольшим исключением. В бизнесе очень важно быть внутри рынка, чувствовать, как он меняется. Потому что бизнес зависит от рынка, зависит от людей, которые этот рынок формируют. То есть от нас с тобой.

Первоначально у моей фирмы не было никакой миссии. Я просто хотел создать сетевую компанию, которая бы предложила потребителям понятный и удобный инструмент, и чтобы этот инструмент менял жизнь к лучшему.

Мне вообще нравится все, что связано с умным потреблением. Я считаю, что *бизнес должен сопровождать людей, помогать им, делать все, чтобы они не просто покупали, а чтобы они понимали разницу между хаотичным потреблением и умным потреблением*. Сейчас наступает новая экономическая эра, и большинство компаний к этому просто не готовы.

Вот как было раньше? Где мы раньше покупали продукты?

Когда-то это были маленькие магазины и маленькие объемы продаж. Пока люди не изобрели холодильник, существовала проблема хранения продуктов.

Затем появились первые холодильники и супермаркеты. Ассортимент продуктов стал шире, люди начали покупать больше. Но им было неудобно ходить по залам с тяжелыми кор-

зинками. В то время никто не понимал, что мы стоим на пороге очередной революции. И эта революция называлась... тележкой для продуктов.

Сейчас, наверное, сложно представить, но обычная тележка действительно изменила мир торговли. До появления тележки владельцы магазинов по-разному пытались увеличить «покупательскую емкость»: в каких-то магазинах служащие уносили полные корзины на кассу, в каких-то появился конвейер для корзин, в каких-то сделали рельсы, по которым покупатели возили корзины, но все это было не то.

В 1936 году владельцу сети Humpty Dumpty, некоему Сильвану Голдману, пришла в голову гениальная идея. Как-то вечером, когда Голдман закрывал магазин, он посмотрел на обычный стул.

[ «А что, если заменить сиденье складного стула двумя полками для корзин, а ножки оснастить колесами?» —

подумал Голдман и уже на следующее утро принес эскиз тележки знакомому столяру. Через какое-то время тележки появились в Humpty Dumpty, но... не встретили должного энтузиазма. Думаю, люди просто не знали, что с ними делать, и боялись показаться смешными. Их пришлось переубеждать и показывать, насколько проще становится процесс покупки с тележкой. Только в 1947 году тележка приобрела тот внешний вид, который мы все знаем.

Это очень показательный пример: поскольку Голдман находился внутри рынка, он вовремя почувствовал его ожидания и предложил инновационное решение проблемы. Однако и ему пришлось преодолевать сопротивление людей, которые оказались не готовы к появлению тележек в супермаркетах. Женщины были уверены, что им лишний раз напоминают о роли домохозяйки, мужчины обижались, думая, что владельцы магазинов сомневаются в их выносливости и мужественности.

Думал ли Голдман о миссии своего бизнеса? Вряд ли. Его миссия возникла в тот момент, когда он почувствовал изменения на рынке и первым дал то, в чем рынок нуждался.

Тележки в супермаркетах — это не только удобный инструмент для потребителя. Тележки в супермаркетах изменили покупательский подход: люди стали покупать больше товаров и, как правило, не очень нужных товаров. Только представь, всего лишь одна тележка полностью изменила рынок!

Следующим инструментом, который кардинально изменил рынок, стала возможность заказывать товары по интернету с доставкой на дом. Конечно, это произошло не сразу, кто-то сомневался, что рядовые потребители воспользуются этим предложением. И снова в бизнесе выиграл тот, кто внимательно наблюдал за рынком, оценивал потребности и запросы людей, своевременно получал обратную связь.

Казалось бы, можно успокоиться: во всем мире люди заказывают товары по интернету и получают их на дом. Это просто, удобно, быстро. Разве можно добавить что-то еще?

Но я уже говорил, что рынок постоянно меняется. Сегодня люди по-прежнему нацелены на потребление, они покупают каждый день и покупают много, но они все чаще задумываются об умном потреблении. Они сравнивают цены, ассортимент, качество и понимают: товар должен быть качественным, но с выгодной ценой. Формируется новое поколение потребителей.

В первый год работы моей компании я не думал о миссии. Я думал о людях. У нас был потрясающий продукт, но я не понимал, чего в нем не хватает, чтобы он понравился всем моим клиентам. И только благодаря обратной связи я понял: нужен кэшбэк. Этого потребовал рынок, и я не стал сопротивляться.

*Чтобы найти свое дело и свое предназначение, нужно почувствовать очень тонкую грань: с одной стороны, поймать напряжение и понять, что это напряжение правильное, что оно резонирует с твоей главной целью, а с другой — нужно не сопротивляться, нужно быть*



*включенным в процесс. Наблюдать, впитывать, думать, анализировать. И тогда процесс все сделает за тебя.*

Наша миссия появилась благодаря обратной связи: люди сами подсказали, в чем они нуждаются. Они это почувствовали, а мы это увидели.

Вот так и появилась наша миссия: *мы не меняем привычки, мы сопровождаем людей, помогаем им находить и покупать качественные товары с выгодой для себя.*

Наши клиенты по-прежнему покупают те товары, к которым привыкли, и пользуются теми услугами, которые им нравятся. Но они получают за это кэшбэк, а наши партнеры получают новых лояльных клиентов. Довольны все.

Миссия – это не красивые слова. Миссия (если мы углубимся в этимологию слова) – это... отправка на задание. Это приказ. Иди и сделай!

Даже если ты не знаешь, в чем твое предназначение, начни с малого: живи, люби, учись и передавай знания. В тот момент, когда ты будешь готов, придет видение твоего предназначения. *Твой путь сам тебя найдет.*

**Роман:**

**ЕСЛИ ЖИЗНЬ ДАЕТ ТЕБЕ КАРТ-БЛАНШ, ИСПОЛЬЗУЙ ЛЮБЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!**

**...ТВОЙ ПУТЬ САМ ТЕБЯ НАЙДЕТ!**

Десять лет назад ни за что бы не поверил этим словам, но сейчас точно знаю: так обычно и происходит. В жизни все случается ровно тогда, когда мы к этому оказываемся готовы.

К тому уровню жизни, который есть у меня сейчас, я шел несколько лет. Думаю, я всегда интуитивно понимал, что для успеха мне нужны знания и опыт. Когда я пришел в компанию, то неожиданно понял: мне пригодился весь мой бэкграунд, все мои умения. Компания в моей судьбе возникла именно тогда, когда я был к этому готов. Сложно поверить, но до этого я совсем не думал о сетевом бизнесе. Мне нравился мир интернет-рекламы, я кайфовал от того, что делал. Постоянно читал книги, искал людей, которые могли бы меня научить чему-то новому, работал сутками, практически не спал и получал от жизни невероятное удовольствие. Я повсеместно искал крупицы полезных знаний, и постепенно они складывались в огромный пазл жизни. И когда узнал о нашей компании, интуитивно понял: вот новая ступень, которую я так давно ждал, и эта ступень реально моя!

**Не бывает лишних знаний.** Вот это я точно тебе могу сказать. Поэтому если жизнь дает тебе карт-бланш, используй любые возможности, чтобы освоить новые навыки и узнать что-то новое. Никогда не знаешь, что пригодится в будущем.

Думал ли я, что мне понадобится ораторское искусство? Когда я вкладывал в обучение собственные деньги, некоторые из знакомых крутили пальцем у виска: зачем человеку, который работает в страховой компании, лавры Цицерона? Однако через какое-то время мне это очень пригодилось.

Когда я освоил пикап, многие говорили, что мне это нужно, чтобы знакомиться с самыми красивыми и неприступными девушками. Ладно, что уж скрывать, и для этого тоже. Но в первую очередь пикап – это потрясающие техники для того, чтобы быстро и легко выходить из зоны комфорта. Эти техники формируют умение общаться с незнакомыми людьми и добиваться от них нужной цели.

Мы очень часто отказываемся от знаний, думая, что они не нужны. Однако жизнь длинная, и никогда не знаешь, что ждет за следующим поворотом. Но вот парадокс: чем больше знаешь и умеешь, причем в разных сферах и профессиях, тем лучше ты подготовлен к будущему. Знания открывают перспективы, поэтому если дается шанс научиться чему-либо новому, не

отказываясь от него. Поверь, в этой жизни все всегда имеет причину и следствие, и все взаимосвязано.

Недавно я осознал еще одну важную вещь, связанную с предназначением. Я вдруг понял, как оно работает.

Ты никогда не задумывался, почему одни люди приходят в компанию и остаются в ней на всю жизнь, несмотря на средние условия и медленный карьерный рост? И почему другие не могут удержаться на одном месте даже год и постоянно занимаются тем, что обновляют резюме? Все очень просто. Первые нашли то, что они любят. Их личная философия максимально совпала с философией компании. А для вторых миссия компании оказалась инородной. Про это очень точно сказал когда-то Стив Джобс. Он считал, что любимая работа не менее важна, чем любимый человек. Ведь работа занимает большую часть жизни. И если ты не будешь любить свою работу, ты не сможешь делать ее превосходно. Поэтому поиски любимого дела – одна из главных задач для каждого. Нужно искать, искать, искать дело своей жизни. Пока в груди не екнул – вот оно! Ты сразу поймешь, когда найдешь любимое дело, это чувство ни с чем не спутаешь.

Успех в бизнесе во многом зависит от твоей стыковки с миссией компании. Возможно, ты не сразу найдешь дело, которое на сто процентов отвечает твоим личным установкам и ожиданиям, придется потратить время, силы, придется учиться, пробовать и ошибаться, однако, когда такое дело появится, все срастется.

*У людей, которые приходят в сетевой бизнес, есть одна общая черта. Эти люди добрые. Странно звучит, да? Ведь в традиционном бизнесе нас учат, что человек человеку волк, нужно быть жестким, циничным, добиваться своего любыми способами. Но почему никто не сказал, что это глупость?*

Задай себе вопрос: с кем ты будешь продолжать отношения – с очередным волком с Уолл-стрит или с человеком, который идет тебе навстречу? «Сделать» клиента – одноразовый подход. Люди не дураки, они понимают, когда их используют. «Сопровождать клиента» – этот подход на годы. Мы все ищем человечность в бизнесе, нам всем хочется, чтобы бизнес слышал, чего мы, собственно, от него хотим и чего ожидаем. И если у тебя есть внутренняя потребность помочь другим, то сетевой бизнес – это твоя история.

Чем больше мы отдаем людям, тем больше получаем. Это закон. Он есть, он будет, и самое главное, что этот закон работает.

Но сначала придется понять себя. Стать счастливым. Звучит эгоистично?! Возможно, но только на первых порах. Если ты несчастлив, как ты можешь помочь другому? Это как в самолете: при экстренной ситуации родители сначала надевают маску на себя, а потом уже на ребенка. Так что сначала тебе придется самому стать счастливым.

Да-да, я знаю, что ты возразишь. Счастье мимолетно, нельзя быть постоянно счастливым, и вообще все в этом мире сложно и непредсказуемо. Тезис о том, что счастье кратковременно, придумали те, кто просто не умеет жить в состоянии потока.

Ощутить себя в потоке – на самом деле и есть то счастье, о котором многие говорят. Это состояние, когда человек полностью включен в то, чем он занимается, он испытывает от процесса радость, удовлетворение, черпает вдохновение и новые идеи. Этот термин когда-то предложил психолог Михай Чиксентмихайи. Потокое состояние не является уникальным, его испытывают многие ученые, представители искусства, исследователи, успешные бизнесмены, руководители и просто обычные люди.

Что ты чувствуешь, когдаходишь в поток? Эмоциональный подъем, радость, уверенность в себе, творческие озарения, у тебя все получается, события складываются именно так, как ты хочешь. Для того чтобы быстро входить в поток, существуют разные техники, в них нет ничего сложного, так что они доступны для каждого.

Почему же традиционный бизнес не дает полностью ощутить это состояние? Все дело в стрессе, о котором мы уже говорили ранее. Когда день за днем испытываешь стресс, перестаешь быть счастливым. Ты не плывешь по течению, а борешься с ним, так как боишься утонуть.

*Потоковое состояние – это удивительное сочетание правильного напряжения и в то же время физической и эмоциональной расслабленности.* Когда ты в потоке, мышцы слаженно и гармонично работают, ты собран, сконцентрирован, но в то же время ты расслаблен. Ты сосредоточен на процессе и совершенно не переживаешь за результат. Потому что интуитивно знаешь: результат будет. А если он будет, зачем переживать?

Сетевой бизнес сводит стресс на нет, поэтому здесь, с командой и наставником тебе проще и легче поймать потоковое состояние. Первый успех даст дополнительные силы и энергию. И в какой-то момент ты поймешь, что счастье – это не кратковременное явление в твоей жизни, а долгое и гармоничное состояние.

*Когда занимаешься своим делом и получаешь от этого удовольствие, испытываешь счастье.*

Сетевая индустрия открывает две важные потребности, которые есть у каждого из нас.

Сначала она открывает потребность сделать счастливым самого себя. Ты приходишь в этот бизнес с разными целями: деньги, общение, обучение, поиск единомышленников. А может, тебя влечет поиск новых отношений? «Никаких проблем, – отвечает сетевой бизнес. – Ты правда хочешь именно этого? Бери! Мне не жалко!» Шаг за шагом ты закрываешь основные потребности (смотри всю ту же пирамиду Маслоу). И однажды просыпаешься почти счастливым: есть работа, деньги, уверенность в будущем. Да, можно сказать, что ты счастлив, и все же до полного удовлетворения чего-то не хватает.

И тогда открывается вторая потребность – помогать людям. Причем такая помощь бывает самой разной: можно отдавать свои знания и обучать, можно консультировать, можно сопровождать, можно подсказывать и направлять.

Возможно, однажды на твоём пути появится растерянный и не очень счастливый человек, в котором ты узнаешь прежнего себя. Ты увидишь тот же стресс, те же метания, тот же поиск дела, которое приносило бы хороший доход и давало бы силы идти дальше. И тогда ты расскажешь свою историю и вдохновишь того, кто пришел к тебе за советом и помощью.

Кто знает, может, твоя миссия – вдохновлять людей и сопровождать их?

## **ПЯТЬ СОВЕТОВ, КАК НАЙТИ СВОЕ ДЕЛО И ОБРЕСТИ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ**

### **1. Начни с самого простого: живи, люби, учись и передавай знания**

Посмотри на пирамиду Маслоу и определи, на какой ступени ты сейчас находишься. Ты увидишь свой путь и найдешь предназначение, когда будешь к этому готов.

### **2. Люби то, чем занимаешься**

В любви – еще один ключ к успеху. Если твоя работа не приносит тебе радости, оставь ее, ищи ту, где совпадет все: от графика и дохода до миссии и философии.

### **3. Учись и пробуй!**

Если жизнь дает возможности, не упускай их. Ты никогда не знаешь, какое знание или навык пригодится тебе в будущем. Поэтому просто признай, что ты не знаешь очень многого, и учись каждый день!

### **4. Помогай другим!**

Не будь эмоциональным скупердям! Правильный бизнес – бизнес, созданный человеком для человека. Не используй людей, но сопровождай их, вдохновляй, обучай!

### **5. Помни три слова: «дисциплина», «знание» и «напряжение»**

Три простых, но очень действенных слова, которые помогут тебе добиться успеха. Ты должен отдавать отчет, ради чего занимаешься тем или иным делом. ***Поставь четкую цель, следуй ей и не сомневайся!***

## 5. Стратегия, планы, цели – что самое важное?

*План заключается не только в том, сколько нужно сделать столов и стульев. План – это тонкое кружево норм и отношений.*  
**Антон Макаренко**

### **...ПОСТАВЬ ЧЕТКУЮ ЦЕЛЬ, СЛЕДУЙ ЕЙ И НЕ СОМНЕВАЙСЯ!**

Тот, кто приходит в бизнес, неизменно сталкивается с тремя большими и зачастую не очень понятными «китами»: бизнес-стратегией, целями и планами. И чаще всего молодые предприниматели считают, что это слова-синонимы, означающие этапы развития компании. Однако это не так. Стратегия, целеполагание и планирование – важные этапы в любом бизнесе, они действительно в чем-то схожи, но все же смысл у этих слов разный. Для того чтобы успешно конкурировать на современном рынке, тебе придется познакомиться с каждым из этих «китов».

Понятие стратегии пришло из военного дела. Если посмотреть древние трактаты, то можно увидеть, сколько времени и внимания уделяли военачальники стратегии предстоящего сражения. Они учитывали все: расположение войск, время года, количественное соотношение, боеспособность своей и чужой армии, психологию противника. Ни один командующий не мог позволить себе такую непростительную глупость, как сначала ввязаться в бой, а потом решить, что делать дальше.

Один из величайших китайских полководцев Сунь Цзы писал:

[ «Стратегия без тактики – самый медленный путь к победе, тактика без стратегии – шум перед поражением».

Бизнес не есть война, но бизнес – это сражение. Поэтому вне зависимости от того, какой тип бизнеса ты для себя выбрал, традиционный или сетевой, тебе тоже необходима стратегия. Разработка стратегии – процесс сложный, но без него невозможно двигаться дальше.

В теорию менеджмента понятие бизнес-стратегии пришло не так давно, в середине 60-х годов XX века. Любая стратегия отвечает на три вопроса: «Что? Зачем? Как?»

- Что мы продаем?
- Зачем мы продаем?
- Как мы продаем?

Самый важный из этих вопросов – вопрос «Как?» Если ты поймешь, как именно ты будешь продавать и развиваться в бизнесе, ты на 80 % приблизишься к успеху.

Сегодня существует бесчисленное количество всевозможных бизнес-стратегий, но мы хотели остановиться на версии, которую в 1987 году предложил Генри Минцберг. Эта методика получила название 5 Ps, она проверена временем и бизнесом и не раз демонстрировала свою актуальность и значимость.

В составе методики пять элементов, и каждый из них представляет особый подход. Если изучить каждый из них, то можно выработать свою собственную бизнес-стратегию, которая станет для тебя еще одним эффективным инструментом.

### **1. Стратегия как план (Plan)**

Мы не можем существовать без планирования. Ни в бизнесе, ни в частной жизни. Если у тебя нет плана и ты живешь одним днем, то сознательно пускаешь настоящее и будущее на самотек.

У стратегии-плана две существенные характеристики – такая стратегия создается заранее, до начала действий, и ее намеренно разрабатывают с определенной целью. В этом ее плюс: перед тем, как начать, ты изучаешь структуру бизнеса, продукцию, рынок, конкурентов, целевую аудиторию, выявляешь свои сильные и слабые стороны, а также анализируешь массу дру-

гих моментов. Но в этом и минус стратегии: можно разработать самый гениальный план в мире, но он по каким-то причинам не сработает. Иногда достаточно всего лишь одной детали, чтобы план забуксовал.

## **2. Стратегия как ловкий ход или прием (Ploy)**

В данном случае имеется в виду, какие приемы или ловкие ходы ты придумашь, чтобы обойти конкурентов.

Что ты сделаешь, чтобы перехитрить противника?

Например, у тебя есть сложности в переговорах, никак не удастся убедить потенциального клиента в том, что твой продукт ему нужен. Да, он «крепкий орешек», но и ты тоже! Включи парадоксальное мышление и подумай, как ты можешь обойти стереотипный ход его мыслей, с помощью каких аргументов можно добиться поставленной цели?

## **3. Стратегия как паттерн действий (Pattern)**

Когда Пикассо использовал для написания картин голубую краску, а Генри Форд предложил рынку «модель Т» только черного цвета – это была стратегия. Но на стадии планирования ни тот ни другой даже не думали об этом.

В данном случае речь идет о том, что сначала ты создаешь некий план действий, а потом смотришь, как на него реагирует рынок, также ты изучаешь поведение, мотивацию, запросы клиентов и... меняешь свою стратегию, исходя из полученных данных. Иными словами, держишь руку на пульсе не только рынка, но и жизни. Вполне возможно, что в дальнейшем ты вообще откажешься от первоначальной стратегии и полностью ее изменишь. И это хорошо: современный рынок – это гибкий, сложный и живой организм, он меняется стремительно, и если ты не настроен на эти перемены, то всегда будешь позади.

## **4. Стратегия как позиция (Position)**

В данном случае речь идет о конкурентном преимуществе, которое поможет найти свою нишу на рынке. Причем о конкурентном преимуществе как самой компании, так и твоём личном. УТП, или уникальное торговое преимущество, есть не только у бизнеса, оно есть и у людей. Потрать время и найди свое! Здесь необходим четкий анализ конкурентов, понимание сильных и слабых сторон, анализ своих действий. Как только ты сформулируешь личное УТП, ты ощутишь невероятный эмоциональный подъем и уверенность в своих силах.

## **5. Стратегия как перспектива (Perspective)**

Иногда нужно увидеть ситуацию изнутри, чтобы понять перспективу вовне. Помнишь, мы говорили о миссии? Вот этот подход тесно связан с предназначением.

Насколько ты един с миром, насколько ты ему интересен и насколько твои личные цели совпадают с целями компании? Это история про мировоззрение, идеологию, корпоративную культуру, а еще это история про то, насколько ты готов себя отдавать и работать не только на себя, но и быть в команде, в бизнесе.

На самом деле все эти подходы можно и нужно совмещать, так как по одиночке они малоэффективны. «Хорошо, – скажешь ты. – Со стратегией мы разобрались, мне более-менее понятно. Но как быть с планами? Как правильно их строить и на какой срок?»

Однако прежде чем что-то планировать, необходимо разобраться с твоими целями, а также с тем, какие направления в жизни являются для тебя приоритетными.

Английское слово Priority возникло в XV веке и свыше пятисот лет не имело множественного числа. Людям казалось правильным и нормальным иметь единственную, самую важную цель. В конце XX века все изменилось. В нашу жизнь вошло слово «многозадачность», мы хотим всего сразу и как можно быстрее. Может, поэтому люди чувствуют: что-то идет не так?!

Практически каждый проходит один и тот же путь и совершает одни и те же ошибки в планировании. Если ты запланируешь в день 30 дел, ты не сможешь выполнить их все! И никакой тайм-менеджмент тебе в этом не поможет.

В нашей жизни есть несколько приоритетных направлений, и все они входят в так называемое «колесо жизни»: здоровье, друзья и окружение, отношения и семья, карьера и бизнес, финансовое благополучие, духовность и творчество, личностный рост, яркость жизни. В идеале между всеми сегментами должен быть баланс, но на практике обычно бывает так, что, развивая себя в одном направлении, мы забываем о другом. Скажем, как только мы углубляемся в работу, страдают семья и здоровье, как только мы делаем ставку на финансовое благополучие, исчезают яркость жизни и творчество. Очень важно проанализировать «колесо жизни» и держать его, как минимум, в уме. А еще именно «колесо жизни» нам помогает определиться с целями и планами на настоящее и будущее.

Так как же правильно поставить себе цель, которая будет работать?

### **ОПРЕДЕЛИ ПРИОРИТЕТЫ**

Что для тебя сейчас самое важное и чего тебе не хватает, чтобы ты чувствовал себя максимально довольным и счастливым? Какую сферу в жизни ты бы хотел изменить?

### **ОПРЕДЕЛИ ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ**

Проанализируй текущую ситуацию и честно ответь на вопрос: «Чего бы я хотел добиться через месяц, через полгода, через год?» Сформулируй и напиши. На этом этапе очень важно понять, твоя это цель или чужая. Поясним на примере. Возможно, ты думаешь, что хочешь купить дом на условиях ипотеки. Но на самом деле эта цель не твоя, а твоей жены. Твоя цель – снимать квартиру и много путешествовать, а затем и вовсе переехать в Европу на постоянное место жительства. Очень много целей у нас не своих, а навязанных ближайшим окружением, обществом, «статусными ловушками». Понадобится смелость, честность и гибкость, чтобы понять, чего же ты хочешь на самом деле.

### **ОЦЕНИ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ, РЕСУРСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Подумай о своих слабых и сильных сторонах, запиши все ресурсы, которые у тебя есть на сегодня (образование, навыки, финансы, время, помощь близких).

### **ОЦЕНИ ВОЗМОЖНЫЕ ЖЕРТВЫ**

На какие жертвы ты готов пойти, чтобы добиться поставленной цели. Например, если ты хочешь финансовой свободы, на первых порах придется рано вставать, много работать, отказываться от отдыха и встреч с друзьями.

### **ОЦЕНИ ОКРУЖЕНИЕ**

Кто из друзей и близких готов помочь, а кто станет мешать? Сможешь ли ты преодолеть сопротивление и критику ближайшего окружения? Готов ли ты отказаться от чужих целей (см. п. 2) во имя своих? Вполне возможно, дальнейшие перемены в жизни станут источником конфликтов с близкими. Здесь важно выяснить ваши интересы и ожидания «на берегу».

### **СДЕЛАЙ ВЫБОР**

Выбор должен быть четким и осознанным. По сути, ты заключаешь контракт с самим собой. Сделанный выбор означает, что все свои усилия будут направлены на конкретную цель.

### **УТОЧНИ ЦЕЛЬ И ПОСТАВЬ РАЗУМНЫЕ СРОКИ**

У правильной цели всегда есть четкие и конкретные сроки. Если цель не имеет временных границ, тогда нет и мотивации, а также нет возможности следить за своими успехами и достижениями.

## **ВОЗЬМИ СЕБЯ НА ДОЛЖНОСТЬ КОНТРОЛЕРА**

Тебе необходимо придумать систему контроля и следовать ей, это поможет сохранить стимул и мотивацию, чтобы двигаться дальше.

Поставить цель не так уж и сложно, намного сложнее ей следовать день за днем. Поэтому для реализации цели тебе понадобится хороший план: на неделю, на месяц, на полгода и на год.

В мире существуют самые разные методики планирования, но, к сожалению, нет универсальной, которая бы подходила всем без исключения. Так что тебе придется найти или выработать свою собственную, которая бы учитывала индивидуальные особенности, потребности и временные рамки. Впрочем, *есть два типа людей*.

**Филипп:**

## **ЕСЛИ ХОЧЕШЬ БЫТЬ В ТРЕНДЕ, УЧИТЫВАЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР**

### **...ЕСТЬ ДВА ТИПА ЛЮДЕЙ.**

Первые живут и действуют по четкому и продуманному плану. Им ближе всего позиция успешных предпринимателей, которые часто повторяют: «Когда хочешь достичь успеха, составляешь план».

Вторые придерживаются принципа: «Сначала мы ввяжемся в бой, а там посмотрим, что и как». Такие люди обычно говорят, что наша жизнь настолько непредсказуема и спонтанна, что никакие планы в нее не укладываются. Лучше всего жить сегодняшним днем, следовать за обстоятельствами и ничего не загадывать. Как будет, так и будет. Кто же прав?

Когда речь заходит о планах, коротких или долгоиграющих, я всегда вспоминаю фразу Авраама Линкольна:

[ «Дайте мне шесть часов, чтобы срубить дерево, и я буду тратить первые четыре для заточки топора».

В этой фразе, с моей точки зрения, заключена вся суть планирования. Допустим, есть конкретная задача: спилить дерево. Один пойдет в лес, найдет дерево и только потом вспомнит, что у него нет топора. Второй пойдет в лес с топором, но обнаружит, что топор тупой. Третий наточит топор, оценит погодные условия и траекторию ветра, найдет дерево и просчитает, сколько времени и усилий у него займет это предприятие.

Конечно, план нужен. Без плана мы как слепые котята: хотим многого и сразу, но вряд ли получится достичь всех целей за короткое время. Так уж получается, что планируем мы чаще всего личные задачи, и только когда речь заходит о бизнесе, возникает понятие стратегии.

*Стратегия бывает трех видов: есть стратегия на короткий срок, есть на средний срок, а есть и долгосрочная стратегия.*

Раньше предприниматели должны были иметь план на пять и на десять лет. Вспомним, к примеру, популярный формат – пятилетки в Советском Союзе. Такой длительный срок был вполне оправдан: экономика развивалась плавно, без особых скачков и рывков, рынок был вполне предсказуемым. И, поставив себе долгоиграющие цели на десять лет, мы были почти на 100 % уверены в том, что рынок позволит их выполнить.

Однако с середины сороковых годов и почти до восьмидесятых в большинстве стран потребительская психология практически не менялась. Людей все устраивало: ассортимент, услуги, оплата.

Но затем в нашу жизнь вошел интернет, и все кардинально изменилось. Интернет не только расширил границы, но и дал нам возможность посмотреть на культуру потребления совершенно с иной точки зрения. Интернет, мобильные телефоны, банковские карты – все это изменило и международный рынок, и нашу психологию. Мы стали другими. Более свобод-



ными, непредсказуемыми, спонтанными, более требовательными. Когда у потребителя появляются такие качества, меняется и система планирования.

Вспомни себя пятнадцать-двадцать лет назад. Наверное, и в голову бы не пришло, что можно сесть за компьютер и тремя кликами мышки заказать новый девайс, который придет из США. Или эксклюзивный чай, который доставят из Японии. Или что будешь покупать белье, обувь в интернет-магазине.

Даже десять лет назад никто еще в полной мере не осознавал, что за свои покупки можно получать кэшбэк, можно бронировать гостиницы и билеты. Бизнес уходит в онлайн, и с этим фактом ничего не поделаешь. Людям удобно заказывать товары и услуги по телефону или планшету, они не хотят тратить свое время на походы по магазинам в режиме оффлайн. Разве можно предсказать, каким станет мир через десять лет?! Если ты не Нострадамус и не Ванга, вряд ли.

Поэтому разрабатывать стратегию на десять лет нет никакого смысла. Ты просто потратишь время на бесперспективное действие. Сегодня иметь план на десять лет – утопия. Никто не знает, что будет даже через пять лет.

Бизнесом правят коммуникации, и это меняет абсолютно все. Коммуникации распространяются со скоростью света, иногда в течение всего лишь двух часов происходит столько всяких изменений, что это не укладывается в голове. Раньше на такие перемены потребовались бы годы, а сегодня всего лишь два часа.

Советую изучить, как работает китайский рынок, завязанный на коммуникациях. Вот один из примеров: китайский блогер делает простенький пост о продаже серии эксклюзивных автомобилей. Очень дорогих автомобилей. Через две минуты все продано. Только вдумайся! Две минуты – и все продано! И это теперь происходит повсеместно. Бизнес развивается так быстро, так непредсказуемо, что строить планы по развитию компании можно только на два-три года вперед. Да и то при условии, что ты будешь внутри рынка, ты будешь отслеживать изменения и корректировать свой план.

Я не могу сказать, каких результатов достигнет наша компания через пять лет, потому что прекрасно понимаю, что это зависит от очень многих факторов. Особенно от психологии потребителя. И здесь мы снова возвращаемся к идее бизнеса от человека к человеку.

Если хочешь быть в тренде, учитывай человеческий фактор.

Да, рынок меняется. Меняется и психология. Но если учитывать наши базовые потребности, можно предсказать общий тренд на ближайшие два-три года и с учетом этого корректировать бизнес-стратегию. Наши потребности не изменились, изменились реакции на них, а также изменились формы и инструменты, с помощью которых мы можем воздействовать на потребителя.

Для любого бизнеса, в том числе и для нашей компании, очень важны наблюдение и коррекция.

Пора признать: мы ничего не решаем. Решает мир.

*Задача каждого предпринимателя – войти в бизнес, включиться в экономический процесс и максимально открыться миру.* Мир не будет под тебя подстраиваться. Он не будет под тебя прогибаться. Это нам придется шагать с миром и быть на его волне. Ты не сможешь изменить психологию людей. Это невозможно. Но ты сможешь ее попятить и предложить то, что нужно людям именно здесь и сейчас.

Я неоднократно наблюдал у представителей разного вида бизнеса некий снобизм: они уверены, что прекрасно знают потребности рынка и потребителей и поэтому могут сделать им идеальное предложение. Они строят многолетние стратегии и внедряют новые услуги. Однако они не учитывают те нюансы и изменения, которые происходят в мире каждый день. Они не чувствуют рыночный пульс и не думают о том, что именно сегодня, здесь и сейчас, хочет потре-

битель. Какой итог? День за днем, сами того не замечая, они теряют преимущество и бизнес-чутье.

Если закрываешься от мира, ничего не получится, каким бы потрясающим не был продукт.

В дзен-буддизме есть такое понятие: чтобы понять природу реки, нужно стать рекой; чтобы понять природу цветка, нужно стать цветком. То же самое и в бизнесе. Чтобы понять природу бизнеса, нужно стать бизнесом. Чтобы понять мир потребителя, нужно стать потребителем.

Но как это сделать?

Для себя я определил несколько важных моментов.

### **НУЖНО ВКЛЮЧИТЬСЯ В ПРОЦЕСС**

Объясню на примере. Допустим, ты занимаешь должность менеджера по продажам и продаешь... косметику. Если будешь обзванивать потенциальных клиентов и предлагать им конкретный крем и шампунь, ничего не выйдет. Даже если виртуозно владеешь техниками продаж. По большому счету все кремы и все шампуни имеют одни и те же признаки: они гипоаллергенны, имеют приятный запах, благотворно воздействуют на кожу или волосы и продаются по доступной цене. Это базовый набор. Если просто предлагаешь марку по телефону, ты пока еще вне бизнеса. Чтобы оказаться внутри него, нужно понять и пройти всю цепочку – от производителя до потребителя, стать и тем и другим.

### **НЕОБХОДИМО ДВИЖЕНИЕ**

Успех в любом бизнесе (а в сетевом особенно) – это обязательно действия и движение. Как только замедляешься, возникает стагнация. Без действий и движений мы не сможем уловить тот момент, когда рынок захочет измениться в очередной раз. Конечно, это происходит не за один день и не за один час, но если не наблюдать, если не получать обратную связь, как узнать об этом?

Почему, к примеру, в сетевом бизнесе так важны семинары и встречи? Есть три причины.

**Во-первых**, семинары и встречи дают возможность притянуть тех людей, которые пока что вне компании. Для нас самым ценным является свежий взгляд новичков, их реакция на саму компанию, на тот продукт, который она предлагает, на то, как люди реагируют на этот продукт.

**Во-вторых**, это дает потрясающие возможности для рекрутинга и обучения. Ты получаешь набор эффективных инструментов по продажам, коммуникации, личностному росту и видишь реальные примеры и достижения.

**В-третьих**, на таких встречах каждый человек получает вдохновение как для жизни, так и для работы, заряжается энергией победы и уверенностью.

Каждая такая встреча – мощный толчок для дальнейшего развития компании. Мы получаем обратную связь от сотрудников и клиентов, мы анализируем и корректируем инструменты и технологии, видим, что изменилось на рынке, и, следовательно, своевременно реагируем на изменения.

### **НУЖНО БЫТЬ ОТКРЫТЫМ И ПРИНИМАТЬ ТО, ЧЕГО НЕ ЗНАЕШЬ**

Как перестаешь учиться, сразу же ограничиваешь себя. Это гордыня – думать, что знаешь, умеешь и можешь все на свете. Гордыня закрывает возможности. Открытость миру говорит о том, что ты готов увидеть и принять перемены вне зависимости от того, нравятся они тебе или нет. Открытость миру подразумевает гибкость, лояльность, мудрость и честность.

### **НУЖНО ПОНИМАТЬ ЗАПРОСЫ И РЕАКЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЯ**

Как я уже сказал раньше, пирамида Маслоу не меняется на протяжении многих лет. Наши потребности какими были, такими и остались. Мы по-прежнему хотим быть сытыми, одетыми, чувствовать себя в безопасности и зарабатывать хорошие деньги. Мы по-прежнему мечтаем о любви и признании в обществе. Изменились не потребности, изменились формы их удовлетворения.

По сравнению с тем, что было 15 лет назад, изменились формы общения. Интернет и мобильная связь внесли серьезные коррективы. И вот парадокс: с одной стороны, у нас больше возможностей для коммуникации, с другой – наблюдается серьезный дефицит общения.

Люди не выпускают из рук гаджеты. Они в них живут. Вся семья может быть дома, но ни взрослые, ни дети этого не заметят, так как будут полностью погружены в виртуальный мир. Мы не замечаем, что происходит вокруг. Мы рассматриваем фото в Инстаграме, но не замечаем, какая красота вокруг нас. Возможностей для успешной коммуникации тысячи, но одновременно мы чувствуем просто катастрофический дефицит простого человеческого общения.

Примета нашего времени: много информации, много возможностей и очень мало внимания. И вот здесь я вижу абсолютно новый тренд, который появится в ближайшее время.

Успех придет к тем, кто сможет компенсировать этот недостаток общения и помочь потребителю свободно ориентироваться в мире информации.

*Будущее за теми, кто чувствует рынок, понимает потребности клиента и осознает необходимость сопровождения клиента в огромном информационном потоке.*

Я думаю, что новое поколение сетевого бизнеса сделает акцент на активном, интеллектуальном использовании интернета, чтобы притягивать к себе внимание, информировать, направлять и сопровождать.

Чтобы почувствовать рынок, важно наблюдать. Именно наблюдение и открытость дают нам возможность услышать и понять, чего хотят люди, как они реагируют на продукты, услуги, возможности, инновации, что из этого списка они готовы принять уже сегодня, а что они примут завтра.

Правильно воспринимай мир, в котором живешь, тех людей, кто рядом, ту обратную связь, которую они дают. Мы не можем сегодня строить бизнес, как 50 лет назад. Мир изменился. Он стал другим: у него другие правила, запросы и реакции. И если ты хочешь, чтобы твоя бизнес-стратегия была эффективной, придется учитывать все эти нюансы.

То же самое касается и личной стратегии. ***Когда твой мир «выключен», ты не сможешь добиться успеха.***

***Роман:***

**ЕСЛИ ПЛАН НЕ ДОСТАВЛЯЕТ УДОВОЛЬСТВИЯ, КАКОЙ В НЕМ СМЫСЛ?**

**...КОГДА ТВОЙ МИР «ВЫКЛЮЧЕН», ТЫ НЕ СМОЖЕШЬ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА.**

Полностью согласен с этим утверждением. Более того, при выключенном мире ты и планировать ничего не сможешь. Мир сам по себе, ты сам по себе. Какие уж тут планы, цели и стратегии?

Если ничего не получается, включи мир – и увидишь новые возможности и предложения.

Как чаще всего происходит? Один хороший человек ставит себе правильные цели и пишет красивый и длинный план. Согласно этому плану в ближайшую пятилетку он покориет весь мир, станет миллионером и женится на мисс Вселенная. Однако проходит время, а результата почему-то нет: что-то не получилось, где-то допустил ошибку, потом была череда неудач, и все, плану конец! Появляется глубокая обида на весь мир. Человек застегивается на

все пуговицы и молнии, сидит насупленный в углу, как будто в произошедшем действительно кто-то виноват.

Но в том, что планы почему-то не сработали, никто не виноват, разве что ты сам. Да и ты, в общем-то, тоже не виноват: просто ты построил планы неправильно, толком не продумав ни сроки, ни пользу, ни степень их реализации. Происходит это повсеместно.

Причин того, что план не работает, несколько:

- ты не чувствуешь, как меняется мир;
- ты не хочешь или не умеешь взаимодействовать с людьми;
- ты слишком заиклен на образе будущего успеха и не соотносишь его с реальностью;
- ты ставишь чужие цели, а не свои;
- ты не до конца оцениваешь свои возможности и ресурсы;
- тебе не хватает мотивации и энергии для претворения их в жизнь.

Проблема в том, что мы тратим время на планы, красиво их расписываем и потом к ним не возвращаемся. Признайся, сколько раз ты хотел начать новую жизнь с понедельника или с первого января? Или сколько раз давал себе зарок три раза в неделю заниматься спортом, есть здоровую пищу и читать умные книги?

Ладно, можешь не признаваться, я и так знаю, что это было много-много раз. Сначала ты чувствовал подъем, старался изо всех сил, видел первые результаты и гордился собой, но спустя месяц или два грандиозные планы забывались, и все возвращалось на круги своя.

Так бывает со всеми. Но все же есть те, кому удается вырваться на совершенно новый уровень. Например, мои планы, пусть и не сразу, воплощаются в реальной жизни. Здесь нет никакого секрета, просто я понимаю, каким именно должен быть план, чтобы он сработал.

*План перестает работать, если ты ставишь чужую цель.*

Если ставишь чужую цель, почти тотчас же заканчивается мотивация. Это обычно бывает, когда берешь высокий старт и ставишь нереальные сроки и цели. Объясню на примере.

Скажем, тебе сорок лет, у тебя лишний вес, и ты хочешь стать примой-балериной в Большом театре. Это реальная цель? Разумеется, нет. Дело даже не в возрасте и в лишних килограммах. Дело в том, что это чужая цель. Если бы она была по-настоящему твоей, на всех афишах Большого театра давно бы красовалось твое имя. Возможно, настоящая цель заключается в другом: тебе хочется танцевать и похудеть. Так в чем проблема? Напиши в плане на этой неделе: записаться в студию танцев. Запишись, танцуй и худей!

В моем личном плане на несколько лет есть несколько пунктов: покупка хорошей квартиры в мегаполисе, конкретная марка машины, путешествия по всему миру и развитие личного бренда.

- Я точно знаю, что все эти цели мои собственные.
- Так, я знаю, какую именно квартиру хочу и в каком городе.
- Я знаю, какая именно машина мне нужна и зачем.
- Я знаю, что есть элитный закрытый международный клуб для тех, кто объездил весь мир, и я хочу в него вступить.

И я знаю, зачем мне паблик ВКонтакте и блог в Инстаграме, почему я трачу так много времени на тексты, видео и фото. Потому что я хочу развивать свой личный бренд. Мне это нужно. Это моя личная цель, и ради нее я готов идти на определенные жертвы.

Однако при этом я ставлю разумные сроки. Я понимаю, что можно накрутить сотни тысяч подписчиков в Инстаграме, но это будут боты, и они не принесут никакой пользы. Я понимаю: чтобы купить квартиру, сначала придется заработать деньги, потом заработать деньги на машину. И я понимаю, что невозможно объехать все страны мира за год. Точнее, конечно,

можно, но разве такая гонка будет в удовольствие? Когда ты составляешь план, ты не только продумываешь цели, ты еще и планируешь время на достижение этих целей.

Вот еще один полезный лайфхак. *Личный план должен приносить удовольствие.* В конце концов, все достижения и подвиги мы в первую очередь делаем для себя и только потом для окружающих. Если план не доставляет удовольствия, какой в нем смысл?

В своих планах каждый до обидного мало уделяет внимания тем возможностям, которые дает мир. Вот опять пример, на этот раз из сетевого бизнеса.

Есть две модели работы в сетевой индустрии: старая и новая. В старой модели есть некий базис – список, звонок, встреча. Это неплохо работает, особенно на первых порах. Однако существует и новая модель с использованием современных технологий: таргетированной рекламы, раскрутки блога или сообщества в социальных сетях. Новая модель хорошо работает на базисе старой, у нее масса новых возможностей и крутых фишек. Но задай себе вопрос: сколько человек используют новые технологии? Сколько людей идут на «жертвы», тратят свободное время на обучение, пробуют, тестируют, ошибаются и снова пробуют, чтобы потом добиться большего результата?

Мы ставим планы и очень редко учитываем пользу и силу ресурсов, которые могут помочь в достижении. Ресурсы бывают технические, интеллектуальные, финансовые, временные и человеческие. Самый недооцененный ресурс – человеческий. Мы боимся просить о помощи и поддержке, мы стесняемся просить советов, рекомендаций, отзывов. Мы часто решаем все за других людей. Например, есть распространенное мнение, что люди не будут помогать без денег. Но ты спрашивал их об этом? Возможно, один человек откажет, а второй с удовольствием придет на помощь.

А сколько энергии, сколько вдохновения дают окружающие люди! Я убеждаюсь в этом каждый раз на наших встречах и семинарах.

*Если ежедневно не подпитываться эмоциями, очень быстро сгоришь!*

Живое общение очень важно. Ни один мессенджер его не заменит. Сетевой бизнес работает от одного мероприятия до другого, от одного события до другого, от одной школы до другой. Потому что сетевой бизнес работает от одного человека до другого.

Точно так же работают и наши планы. Не бойся рассказывать о них, не бойся спрашивать совета и просить помощи. Кто знает, может, именно сейчас рядом находится человек, у которого есть все ресурсы для того, чтобы твоя цель стала ближе. Мир предоставляет нам огромные возможности по коммуникациям. Все знают о теории шести рукопожатий, но кто проверяет ее на практике? А ведь эта теория действительно работает! Раньше нужно было искать конкретного специалиста, причем искать долго и трудно, сегодня он находится с помощью трех кликов мышки. Достаточно отправить запрос в социальных сетях, чтобы найти того, кто нужен. Так почему мы не пользуемся всем этим? Почему мы стесняемся просить мир помочь? Почему мы ему не доверяем?

Когда планируешь будущее, сосредоточься на трех пунктах-целях. Распиши их подробно, уделив внимание всем деталям, временным рамкам, напиши имена и телефоны людей, которые смогут тебе помочь в их реализации. А потом... *воспользуйся правилом 72 часов.*

*Это правило при всей его простоте действительно эффективно. Оно работает, так как держит тебя в правильном тоне и не дает откладывать задачи на потом.*

Суть его заключается в том, что любые полученные навыки или знания нужно отработать в течение 72 часов. Если этого не сделаешь, ты не сделаешь этого уже никогда: 72 часа пройдут, и ты потеряешь фору, которую тебе дала жизнь. Драйв, заставляющий нас бежать из зоны комфорта по направлению к цели, исчезнет и не вернется.

Зачем учиться, если сразу же не применять знания на практике? Зачем планировать будущее, если ты сразу же отправишь тетрадку с планами в самый нижний ящик стола?

Ничего не откладывай! Применяй сразу же!

Скажем, ты занимаешься развитием своего личного бренда и сегодня узнал, как делать прямые эфиры в социальных сетях. 99 человек положат эти знания на полку: да, это все интересно, и когда-нибудь я этим воспользуюсь. Когда-нибудь равняется никогда.

И только один из сотни пойдет и запишет свой первый прямой эфир. Наверное, этот эфир выйдет комом. Второй будет чуть лучше, третий зрители вообще оценят на пять баллов, а десятый сможет претендовать на «Оскар». А завтра он попробует таргетированную рекламу и найдет клиентов по интернету. То есть за два дня человек сделает два важных шага и уйдет вперед, пока его конкуренты будут мыслить категориями «когда-нибудь».

Что можно успеть за 72 часа:

- прокачать новые знания и навыки;
- найти и сформулировать свои цели и отказаться от чужих;
- написать план на неделю и на месяц;
- выполнить первый пункт в этом плане;
- позвонить и назначить важную встречу, которую ты откладываешь уже два месяца;
- рассказать о своих планах всему миру и заручиться поддержкой.

За 72 часа можно изменить свою жизнь!

Ну а как же пословица: «Если хочешь рассмешить Бога, расскажи ему о своих планах»? Знаешь, а я в нее не верю. Я верю в то, что о планах можно и нужно говорить. Только тогда ты откроешься миру, и мир поймет, что ты ему доверяешь.

## **ПЯТЬ СОВЕТОВ, КАК ВЫБИРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ЦЕЛИ И СТРОИТЬ РАБОЧИЕ ПЛАНЫ, ЧТОБЫ УЖЕ ЗАВТРА ПОКОРИТЬ МИР?**

### **1. Разберись, чего ты хочешь на самом деле**

Представь свой идеальный день через месяц, полгода и год. Каким он будет? Сознательно откажись от чужих целей, навязанных тебе обществом, родителями и друзьями, полностью сконцентрируйся на своих. Избегай «статусных ловушек». Если поставлена правильная цель, ты почувствуешь радость и удовольствие от усилий по ее достижению.

### **2. Следуй правилу 72 часов**

Применяй новые знания на практике прямо здесь и сейчас, ничего не откладывай на потом. Когда-нибудь – значит никогда.

### **3. Наблюдай, изучай, не сопротивляйся**

Не закрывайся от мира и тех возможностей, которые он тебе предлагает. Заряжайся энергией и эмоциями от окружающих людей, используй новые технологии, читай полезные книги, посещай семинары, не бойся спрашивать и просить поддержки и помощи. Если ты доверяешь миру, он всегда будет на твоей стороне.

### **4. Придерживайся разумных сроков**

Хороший план – не гоночная машина по ухабам, а комфортный и надежный внедорожник. Хороший план включает в себя три-четыре пункта и имеет четкие временные рамки. У хорошего плана всегда есть промежуточные этапы, и он легко поддается корректировке с учетом всех изменений, которые происходят в жизни, обществе и бизнесе.

### **5. Оцени свои ресурсы и затем используй их по максимуму**

У каждого человека есть много полезных ресурсов, о которых он до поры до времени просто не догадывается. Твои помощники – это знания, интеллект, здоровье, финансы, люди, технологии. Используй все это на полную катушку. Каждый из ресурсов призван сделать путь к успеху проще, короче и комфортнее.

## 6. Неудачи + ошибки = успех

*Не ошибается только тот, кто ничего не делает; но вся его жизнь  
– одна большая ошибка.  
Кардинал Мерсье*

### **...КАЖДЫЙ ИЗ РЕСУРСОВ ПРИЗВАН СДЕЛАТЬ ПУТЬ К УСПЕХУ ПРОЩЕ, КОРОЧЕ И КОМФОРТНЕЕ.**

Это действительно так. Но вот парадокс: значение и важность собственных ресурсов мы, как правило, всерьез не воспринимаем, зато упорно заикливаемся на неудачах и ошибках.

Неудачи отбрасывают назад.

Ошибки вызывают неуверенность и сомнения.

Ты тоже так считаешь?

Но если спросить прямо сейчас, что ты понимаешь под неудачей и ошибкой, ты надолго и всерьез задумаешься. Потому что никто толком не может сказать, что именно можно считать неудачей и что именно мы можем назвать ошибкой. Не заметить важного пункта в договоре – это ошибка? Или же досадный недочет? Провалить переговоры – это неудача? Или же недостаток опыта? Разрыв отношений с деловым партнером – это неудача или ошибка? На все эти вопросы существуют десятки разных ответов. Понимаешь, к чему мы клоним?

Современный человек боится стать неудачником. Еще больше он боится прослыть лузером. Современный человек боится совершить ошибки, которые все испортят. Этот страх настолько плотно врос в наши мысли, что избавиться от него невероятно сложно. Но фишка в том, что одновременно с этим страхом никто толком не может сформулировать, что такое неудача и что такое ошибка. Потому что всегда существует контекст конкретной ситуации, и воспринимать его мы можем совершенно по-разному.

Ты боишься стать лузером?

Можешь не отвечать. Мы и так знаем: да, ты боишься стать лузером. Точнее, не так.

Знаешь, что лежит в основе этого страха? Под ним прячется совсем другой страх – страх, что о тебе скажут или подумают люди. Все просто: если ты боишься, что тебя назовут неудачником, значит, мнение людей для тебя стоит на первом месте, а твое собственное – на последнем. Может, пришло время поменять их местами?

Как тебе такая формула?

*Неудачи + ошибки = успех.*

Странно звучит, правда? Как могут неудачи и ошибки привести к успеху? Что ж, давай разбираться, в чем тут секрет и почему твоя главная задача сейчас... подружиться с неудачами и ошибками.

Под неудачей чаще всего понимается неблагоприятное стечение обстоятельств, нежелательный исход какого-либо дела.

Чувствуешь, в чем подвох?

Подвох в том, что на самом деле, когда мы говорим о неудачах, то имеем в виду наши обманутые ожидания. Ну, например...

Ты нашел объявление о работе своей мечты: скажем, ухаживать за райским островом, обнимать панд или путешествовать по всему миру за счет компании и писать об этом простенькие заметки. Ты знаешь, что ты идеальный кандидат, ты уверен в себе на все 200 %, осталось только убедить в этом работодателя. Тебе кажется, что это совершенный пустяк. В мечтах ты

уже делаешь селфи с медвежонком, путешествуешь по Великой Китайской стене или ныряешь с аквалангом в прозрачной морской воде.

Однако во время собеседования что-то идет не так. Может, у тебя аллергия на животных, или ты не знаешь английский язык в совершенстве, или тропический климат тебе совсем не подходит – неважно, но тебе отказывают. Ты остаешься без работы своей мечты. Трагедия! Катастрофа! Жизнь закончилась! Ты потерпел сокрушительную неудачу!!!

Но в чем неудача? Только в том, что ты обманулся в своих собственных ожиданиях. Никто тебе не сказал, что ты плох, неумен, бесталанен, безнадежен. Никто тебе не сказал, что ты лузер. Люди вообще не заметили твоего собеседования. Ты был одним из тысячи, если не из миллиона. Просто ты не подошел. Тебе об этом и сказали.

- Ты сам решил, что потерпел неудачу.
- Ты сам назвал себя лузером.
- Ты назвал себя лузером и неудачником только потому, что обстоятельства сложились совсем иначе, чем ты ожидал.

Это очень важный момент, который нужно понять, принять и запомнить. Все неудачи, точнее, субъективная оценка ситуаций, обстоятельств, у нас в голове. И только от нас зависит, как правильно воспринимать то, что происходит. Вернемся к нашему примеру с вакансией.

Какой может быть правильная оценка?

...Меня не взяли смотрителем панд, потому что у меня аллергия на животных. Да, это неприятно. Но зато я сделал селфи с пандой, а заодно познакомился с интересными людьми, рассказал о себе, оставил резюме и попросил подобрать мне работу в парке. Я неудачник? Да я везунчик! Ух ты, у меня уже 20 тысяч просмотров, и все говорят, что я милый, несмотря на распухшее от аллергии лицо.

...Меня не взяли смотрителем на райский остров. Оказалось, что тропический климат – не моя история. Но зато я бесплатно поплавал с аквалангом, обошел несколько тысяч кандидатов и отредактировал свое резюме. Есть ведь и северные острова, где тоже нужны смотрители! Я неудачник? Да я счастливчик!

...Я так мечтал стать писателем и путешествовать, это была работа моей мечты, но меня не взяли. Мой английский не так хорош, как я думал, и это повод, чтобы его прокачать. А еще было бы неплохо прокачать свои писательские навыки и научиться классно фотографировать. Я написал в своем блоге, как мне «не повезло», и получил несколько предложений от других компаний. Я неудачник? Смеетесь? Все круто!

Видишь, нужна всего лишь одна маленькая деталь: стоит перевести эмоции со знака «минус» на знак «плюс», как ситуация выглядит совсем иначе.

Знаешь, как легко и просто выявить неудачника? Послушать, как и о чем он говорит. Неудачник всегда жалуется и обвиняет в своих проблемах других людей, его лексикон – слова с негативной окраской. И самое главное – неудачник в себе не уверен. Всегда. Абсолютно.

Интересно, если мы тебя сейчас попросим назвать неудачников, кого ты назовешь? Себя? Своих знакомых или кого-то из известных людей?

Давай-ка вспомним великих «неудачников».

Учителя Томаса Эдисона считали своего ученика слишком тупым. Его дважды увольняли с работы за «недостаточную продуктивность». Эдисона часто укоряли в том, что он постоянно ошибается. Он в ответ говорил:

[ «Я не ошибался 1000 раз. Просто лампочка была изобретением, для которого потребовалось 1000 шагов».

Уолта Диснея уволили из газеты из-за отсутствия воображения и хороших идей.

[Доброжелатели убеждали Диснея, что мультфильмы с Микки Маусом обречены на провал, а Диснейленд приведет к банкротству.



Джоан Роулинг была матерью-одиночкой и многие годы жила на пособие.

Рукопись «Гарри Поттера» отклонили 12 раз, и только благодаря усилиям литературного агента удалось пристроить рукопись в небольшое лондонское издательство.

*Остальное ты знаешь.*

Великолепную Опру Уинфри уволили из-за низких рейтингов передачи.

[Через семь лет она запустила свое ток-шоу, которое в течение 25 лет показывали в 146 странах мира.

Детская травма, связанная с сексуальным насилием, черный цвет кожи, не слишком выигрышная внешность не помешали Опре стать миллиардершей и запустить свой собственный телевизионный канал.

Стивен Спилберг дважды поступал в киношколу и дважды «проваливался» с формулировкой: «Слишком бездарен».

Группа «The Beatles» постоянно слышала отказы от звукозаписывающих компаний.

Так, одна из них заявила: «Нам не нравится ваше звучание. Группы гитаристов выходят из моды, поэтому у вас нет будущего в шоу-бизнесе».

Уинстон Черчилль остался на второй год в начальной школе и дважды провалил вступительные экзамены в академию. Он мечтал стать премьер-министром, но воплотил свою мечту лишь в 62 года. Черчилль писал:

«Никогда не сдавайтесь – никогда, никогда, никогда, никогда, ни в большом, ни в малом, ни в крупном, ни в мелком, никогда не сдавайтесь, если это не противоречит чести и здравому смыслу. Никогда не поддавайтесь силе, никогда не поддавайтесь очевидно превосходящей мощи вашего противника».

Можно и дальше перечислять «неудачников»: *Альберт Эйнштейн, Исаак Ньютон, Чарльз Дарвин, Федерико Феллини, Игорь Стравинский, Билл Гейтс, Стивен Кинг, Ник Вуйчич...* Сколько бы потерял мир, если бы все эти люди однажды опустили руки и сказали: «Я – неудачник!»

*Неудача – это всего лишь опыт, который дарит тебе жизнь.*

*Из этого опыта можно извлечь массу полезных и важных вещей.*

Древние очень внимательно относились к такому понятию, как удача. Однако они воспринимали ее совершенно иначе, чем мы. Скажем, скандинавский термин «ау́а», который обычно переводится как «удача», подразумевает под собой не только «везение», но и счастье, радость, силу, помощь богов и высших сил. Когда викинг побеждал в бою и привозил богатую добычу, люди говорили, что у этого викинга хорошая Удача. Когда викинг строил большие красивые корабли, а его жена рожала здоровых и сильных сыновей, это тоже была Удача. И когда викинг открывал новые земли, это тоже была Удача.

Удача – не просто везение, это больше, чем везение.

Удача – это твое личное могущество, твоя сила. И если в тебе есть такое могущество, то о какой неудаче мы можем говорить? Неудачи просто нет и не может быть. Это выдумка, которая почему-то все еще сидит в твоей голове.

Другое дело, что иногда обстоятельства складываются не так, как нам хотелось бы. Как правило, нам не удается придерживаться золотой середины: мы либо слишком драматизируем происходящее, либо, наоборот, заранее его идеализируем. Допустим, ты уверен на 100 %, что именно сегодня закроешь сложную сделку. Но с утра все идет не так: будильник не звонит,

машина не заводится, ты опаздываешь на встречу, а телефон в самый неподходящий момент оказывается разряженным. Трагедия? Катастрофа? Ничего подобного! Это жизнь!

Когда все идет не так, как ты хочешь, важно остановиться, взять паузу, отключить эмоции и спросить себя: какой урок я могу извлечь из этой ситуации, что нового я узнал о себе и своих навыках и умениях, что у меня идет хорошо, а что надо бы прокачать? Научись видеть вместо неудачи – возможности. И тогда ты перестанешь бояться, что кто-то назовет тебя неудачником.

То же самое касается и ошибок. Ошибки нужно любить и ценить. Они тебе не враги, они твои друзья. В каждой ошибке скрыт ключ к знаниям и открытиям. Поясним на простом примере. Допустим, ты решил изучать иностранный язык. Если ты будешь тупо заучивать слова и до бесконечности выписывать их в блокнотик, если будешь стесняться общаться, ты никогда не заговоришь. Любой преподаватель иностранного языка скажет тебе: «Не бойся делать ошибки! Только так ты запомнишь, как правильно строить фразы. Только с помощью ошибок ты освоишь язык».

Научись принимать свои ошибки как особый подарок судьбы. Научись их ценить и использовать себе во благо. Возьми за них ответственность.

Как только ты это сделаешь, ты перестанешь их бояться, страх уйдет. Тот, кто не боится делать ошибки, получает невероятную свободу в своих действиях. Он не скован страхом, он расслаблен и полностью сосредоточен на своей цели.

Вот и получается, что при всей своей парадоксальности формула «неудачи + ошибки = успех» работает. Более того, эта формула очень эффективна. Если ты возьмешь за привычку анализировать каждую ошибку или «неудачу», то ты получишь сразу несколько вариантов решений любой проблемы, ты постоянно будешь совершенствовать свои знания и навыки, заполнять лакуны. Неудачи и ошибки помогают каждому из нас стать лучше.

Все еще не веришь? Тогда выполни одно простое упражнение. Возьми листок бумаги и раздели его на четыре части. В первой графе запиши все свои главные неудачи, во второй – все свои главные ошибки, в третьей графе – то, как они повлияли на твою жизнь, а в четвертой – чему они могли бы тебя научить. Спорим, что сейчас ты согласишься на прошлую жизнь, на неудачи и ошибки совершенно под другим углом зрения и больше всего тебе будет интересна четвертая графа?!

*«Неудачи – это указательные столбы на пути к успеху», – сказал кто-то из великих, и с ним готовы согласиться сотни тысяч людей, которые ежедневно ошибаются, но продолжают идти вперед.*

Позволь себе эту роскошь: разреши себе ошибаться. Перестань бояться мифических неудач. Первым, кто скажет тебе за это «спасибо», будет твое собственное тело: оно перестанет напрягаться, мышцы расслабятся, а твой мозг перестанет чувствовать себя загнанным в угол. Вместо того чтобы испытывать стресс, твой мозг начнет предлагать решения.

Как только допускаешь возможность ошибки или возможность неудачи, перестаешь их бояться. Чувствуешь себя свободным и раскрепощенным. Чувствуешь себя уверенным. Люди никогда не назовут тебя неудачником, если ты сам себя так не назовешь. *Каждый день мир дарит массу потрясающих возможностей, и уж он-то точно знает, что удача всегда с тобой, если ты готов ее увидеть, услышать и принять.*

**Филипп:**

**КОРРЕКЦИЯ ОШИБКИ – ВОТ ЧТО ВАЖНО!**

**...КАЖДЫЙ ДЕНЬ МИР ДАРИТ МАССУ ПОТРЯСАЮЩИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, И УЖ ОН-ТО ТОЧНО ЗНАЕТ, ЧТО УДАЧА ВСЕГДА С ТОБОЙ, ЕСЛИ ТЫ ГОТОВ ЕЕ УВИДЕТЬ, УСЛЫШАТЬ И ПРИНЯТЬ.**

Однажды я задумался: почему люди так боятся неудач? Почему для одних ошибка сродни вселенской катастрофе, а для других она неиссякаемый источник новых возможностей?

В какой-то момент я вдруг понял: все дело в мышлении и в характере. В том, насколько человек открыт или закрыт, насколько он гибок, насколько он не сопротивляется переменам.

Люди делятся на два типа: закрытый и открытый.

Человек закрытого типа пребывает в безоговорочной уверенности, что он все знает, всегда и во всем прав и поэтому готов к любым изменениям, которые происходят вокруг него. Однако на самом деле, как только такие перемены случаются, человек закрытого типа чувствует растерянность. Перемены его пугают и вселяют неуверенность. Он думал, что ко всему готов, а жизнь оказалась намного богаче его представлений. И вместо того чтобы принять обстоятельства, не сопротивляться им, плыть по течению, интуитивно подстраиваться под скорость потока, он начинает с этими обстоятельствами бороться.

Характер человека закрытого типа и его мышление не обладают нужной гибкостью. Иными словами, ему не хватает ни сил, ни энергии, ни мужества для того, чтобы признать факт стагнации, проанализировать его, найти решение и начать действовать. Человек закрытого типа очень редко берет на себя ответственность за совершенные ошибки и очень редко признает, что в каких-то ситуациях был неправ.

Человек закрытого типа не доверяет течению жизни. Он во всем видит проблемы и сопротивляется, как может и умеет.

*Я всегда говорю: не надо сопротивляться жизни. Жизнь намного умнее нас, в ней есть все, чтобы мы могли достичь успеха и процветания. Любое сопротивление способствует появлению негативной энергии: сопротивляясь, ты теряешь силу. Сопротивляясь, ты теряешь удачу.*

Посмотри, как ведет себя поток. Достигнув сложного русла или запруды, он не сопротивляется, он находит новый путь. Посмотри, как ведут себя сосны у моря. Они могли бы сопротивляться ветру, они бились бы с ним насмерть и сражались бы каждый день, но, в конце концов, ветер мог их сломать, ведь он намного сильнее. Однако сосны действуют иначе: они приспособливаются, адаптируются к обстоятельствам и... меняются. Со временем ствол модифицируется с учетом порывов и направлений ветра: дерево одновременно становится гибким, сильным, но несломленным.

То же самое происходит и с нами. Можно сопротивляться обстоятельствам, обвинять жизнь, людей, упорствовать в своих убеждениях, отказываться от возможностей, но однажды все это нас ломает. Как только говоришь: я знаю, что и как мне нужно, я знаю, как правильно, пусть мир прогнется под меня, – ты проигрываешь. Мир никогда не прогнется под тебя. Мир сильнее, парадоксальнее, сложнее, чем ты. Мир постоянно эволюционирует и меняется. И все, что ты можешь, все, что ты должен, – это меняться вместе с ним. Эволюционировать. Можно долго говорить о том, почему вымерли динозавры, а, скажем, улитки, бактерии или папоротники выжили. Можно строить десятки самых разных теорий, но по факту – динозавры вымерли, потому что не смогли приспособиться к новым обстоятельствам.

Не сопротивляйся эволюции. Она все равно произойдет, с тобой или без тебя. Лучше сотрудничать с эволюцией, чем идти бок о бок со стагнацией.

Человек открытого типа ведет себя совершенно иначе. Во-первых, он допускает тот факт, что в мире существует множество неизвестных вещей, что невозможно знать все и невозможно быть ко всему готовым. Человек открытого типа гибок как в принятии, так и в поиске решений. Поэтому в его мышлении нет ни косности, ни высокомерия, оно открыто к любым переменам.

Во-вторых, человек открытого типа не боится неудач и ошибок. Более того, он уверен, что благодаря собственным ошибкам может получить необходимый опыт и знания. Он знает, что успех возможен лишь тогда, когда постоянно идет развитие и движение. Успех вообще невозможен при стагнации, будь то стагнация в бизнес-процессах, в мышлении, действиях.

Каждый по-своему понимает неудачу. Для меня неудача – когда ты занимаешься тем, что тебе не нужно. Неудача наступает в тот момент, когда тратишь время, силы, жизнь на то, что не твое, и даже не осознаешь этого.

И каждый по-своему понимает важность и значение ошибки. Для меня неважно, сколько ошибок ты совершил, для меня важна коррекция ошибки.

Я совершил много ошибок – самых разных, и в бизнесе, и в личных отношениях. Иногда они проходили бесследно, иногда последствия были плачевными. И больше всего ошибок я совершил в отношениях с людьми. Но как бы ни складывались обстоятельства, я всегда думал о том, как правильно и вовремя скорректировать свою ошибку. Поясню на примере.

По натуре я импульсивный и в то же время очень искренний человек. Но я не дипломат. Такое сочетание порой может сослужить дурную службу. Скажем, если я раньше видел, что у собеседника есть какой-либо недостаток или он вел себя глупо (с моей точки зрения), я прямо говорил ему об этом в лицо. Сейчас я думаю: а зачем? Зачем я это делал? Почему я не мог просто промолчать, плавно отойти в сторону и не портить отношения? Зачем расставлять точки над «Б», если это никому не нужно?

Но нет, был период, когда я говорил правду, только правду и ничего, кроме правды. Люди слушали и... обижались. Мои слова рождали в них негатив и неприятие.

Более того, если мне было тяжело и некомфортно, если я переставал уважать друзей, коллег и партнеров, то без всяких сомнений нажимал на самую любимую кнопку – кнопку категоричности. Раньше я вообще с легкостью обрывал любые отношения, которые по разным причинам становились неинтересными. Хотя, если быть точнее, я ломал и выбрасывал любые отношения, ставшие ненужными.

Однако тогда я не понимал, что любая коммуникация – это как минимум двусторонний процесс. Если ты создаешь негативную ситуацию для собеседника, он обязательно ответит тебе тем же. Если тырываешь отношения с партнером, то в ответ на боль и обиду он тебе ответит тем же. Стоит возникнуть негативу, как он растет, подобно снежному кому: ты не успеешь оглянуться, как снежный ком превратится в лавину, которая сметает все на своем пути.

В режиме нон-стоп люди бросают друг другу обвинения, спорят, а потом расстаются едва ли не врагами. Хотя всего-то и нужно взять паузу и проанализировать то, что произошло, и только потом принимать решение.

*Когда ситуация накалена, всегда бери тайм-аут.*

Не принимай скоропалительных решений, особенно на ночь глядя. Не зря же люди говорят, что утро вечера мудренее: самые верные решения – это решения утренние, после первой чашки кофе, взвешенные, ясные и четкие.

С возрастом понимаешь, что не всегда нужно быть правым, иногда (и чаще всего) лучший выход – перестать спорить и просто отойти в сторону. Обиды и споры способствуют стагнации, они забирают массу энергии, времени и сил. И хорошо, если такая ситуация в твоей жизни всего лишь одна, а если их несколько? Ты просто утонешь в чужом негативе.

Я скорректировал свои ошибки и теперь поступаю иначе. Мне больше не хочется негативных ситуаций, я не хочу обижать людей и делать их своими врагами, поэтому никогда не поддерживаю ненужные разговоры. Как бы сказали японцы, в случае конфликтной ситуации я уклоняюсь от спора и тем самым сохраняю и свое лицо, и лицо моих бывших партнеров. Если отношения заканчиваются, я плавно отхожу в сторону и отпускаю людей без споров, обвинений и выяснения причин. Просто в какой-то момент наши дороги разошлись, а если так, значит, нужно пожелать удачи друг другу и мирно расстаться.

*У меня свое отношение к ошибкам. Я их воспринимаю как важный и нужный опыт. Самое главное, не повторять ошибки – ни свои, ни чужие.*

Глупо не извлекать из ошибки пользы. Наступать раз за разом на одни и те же грабли тоже глупо. И глупо не анализировать ошибки. Глупо их не исправлять. Запомни: ошибка только тогда принесет тебе пользу, когда за ней последуют изменения. Если ошибка не подсказала тебе нужное и правильное решение, если после нее ты остался в той же точке и по-прежнему топчешься на месте, значит, ты не усвоил очередной урок, и тебе придется пройти его во второй раз.

Я не говорю, что ошибка – обязательный элемент на пути к успеху. Это не так. Можно обойтись и без них, но, если уж ты совершил ошибки, подумай о них. Ошибка показывает, что в какой-то ситуации мы повели себя неправильно, непрофессионально.

Признавать ошибки и тем более нести за них ответственность – нелегко. Поэтому, когда мы их совершаем, мы всегда испытываем стресс, мы злимся, переживаем, нервничаем... В конце концов, мы чувствуем себя неловко и некомфортно. Так что, на первый взгляд, в ошибке нет никакой пользы, если только...

Если только не настроиться на коррекцию ошибки.

*У всех есть провалы, у всех есть ошибки и у всех есть непростые, а иногда безвыходные ситуации. Все это называется жизнью. Все, что ты можешь, – это либо опустить руки, либо настроиться на коррекцию своих ошибок. Первый вариант не приведет тебя никуда. Второй – это путь к успеху.*

Три года назад я попал в больницу с высоким давлением. Врачи прописали кучу лекарств. Чего уж проще: принимай таблетки, живи дальше. Но меня такой путь совершенно не устраивал. Я лежал на больничной койке, смотрел на горку лекарств и думал о своей жизни. Я задал себе два вопроса. Где я совершил ошибку? И как я могу скорректировать ее последствия? Ответ на первый вопрос лежал на поверхности: в больницу меня привели плохие привычки, работа в режиме нон-стоп и полное равнодушие к своему здоровью. Я бросил курить, полностью пересмотрел график, питание, начал заниматься спортом и отдыхать. Результат – никаких проблем с давлением. Вот это я и называю коррекцией ошибки.

Отношение к ошибкам изначально заложено в нашем характере и мышлении. Своим детям я запрещаю говорить: «Я не могу!» Я отвечаю: «Ты можешь все! Да, это сложно, это трудно, но ты сначала попробуй сделать то, что трудно, и то, что тебе кажется невозможным, тогда ты поймешь, что возможно все!»

Я не хочу, чтобы мои дети думали, что в их жизни есть преграды, что не смогут сделать что-то. Они смогут. Безусловно, на пути к цели они совершат ошибки, ну и что? Ошибки – ступеньки к успеху. Без них успеха не достигнешь. Поэтому перестань заикливаться на ошибках. Важно не это, важно то, как ты будешь реагировать на ошибку, важно то, как ты настроишься на нее и как ее скорректируешь.

***Не бойся ошибаться, бойся повторять свои ошибки.***

***Роман:***

**НА НЕГАТИВЕ БИЗНЕС НЕ ПОСТРОИШЬ!**

**...НЕ БОЙСЯ ОШИБАТЬСЯ, БОЙСЯ ПОВТОРЯТЬ СВОИ ОШИБКИ.**

Забавно мы устроены.

Мы так часто хвастаемся своими достижениями, но при этом редко стремимся их превзойти. Очередной рекорд всегда намного сложнее и тяжелее предыдущего. На него нужны новые силы, новый рывок и новые знания. И не факт, что ты достигнешь очередного рекорда. Куда проще вспоминать о прошлых успехах, не вылезая из зоны комфорта. В свою очередь, мы редко публично признаемся в совершенных ошибках, однако повторяем их раз за разом. Иногда я думаю, что грабли – это не просто садовый инструмент, а метафора всей нашей

жизни. Наступать на одни и те же грабли и не делать никаких выводов – любимая забава у 80 % населения. Да, мы любим совершать ошибки, но не любим их признавать.

Любую ошибку нужно воспринимать как шаг вперед. Я вообще уверен, что большинство ошибок происходит от нехватки опыта.

Прокрути свою жизнь назад: смог бы ты тогда так глупо накосячить, если бы обладал тем жизненным, практическим и профессиональным опытом, который у тебя есть сейчас? Конечно, нет. С другой стороны, если бы ты тогда не накосячил, то сейчас у тебя не было бы этого опыта. Все взаимосвязано. Если ты заключаешь свой первый договор в жизни, ты стопроцентно ошибешься. Всегда есть нюансы, о которых не знаешь. Если ты в первый раз делаешь вебинар или организуешь мероприятие, ты тоже в чем-то ошибешься. Даже не сомневайся в этом. Ошибиться в первый раз – это нормально. Главное, не быть страусом, который накосячил и сунул голову в песок. А-а-а, мне так стыдно, все заметили и теперь надо мной смеются?! Да плевать! Смеются? Прекрасно! Значит, ты доставил людям радость!

Не будь страусом и оставь песок в покое!

Ошибся – ну что ж! Улыбнись и признай свою ошибку, а потому запомни ее. Хорошенько запомни! Потому что в дальнейшем она тебе пригодится. Если ты запомнил ошибку, ты больше ее не совершишь.

К ошибкам нужно относиться либо с иронией, либо философски. А еще их лучше воспринимать как... банальные недочеты. В недочетах нет ничего страшного и безнадёжного. Ведь это просто недочеты.

*Как только снизишь градус важности, перестанешь заикливаться.* Это правило работает в любой ситуации, при любых обстоятельствах. Просто прими тот факт, что ты можешь ошибаться, и все! Иди дальше.

Во многом на то, будем ли мы успешны или нет, влияет восприятие нами окружающего мира – положительное или негативное. Как я отнесусь к ситуации, так оно и будет. Например, я решил пойти в свой любимый японский ресторан, чтобы поесть суши. Однако, когда я приехал, выяснилось, что именно сегодня ресторан закрыт. Я мог бы разозлиться, расстроиться, написать им на сайте, а также в социальных сетях, какие они нехорошие и как меня обидели, но... тем самым я бы привлек в свою жизнь негативное развитие событий. Одна мелочь – закрытый ресторан – и моя неправильная реакция запустила бы цепочку негатива.

А есть другой вариант. Ну да, я пришел, я голодный, ресторан закрыт. Ну и ладно, чуть дальше есть другой, и там тоже в меню есть суши, и, кстати, суши в другом ресторане намного вкуснее. Пока я обедал, мне позвонил деловой партнер, и мы договорились о встрече. Таким образом, столкнувшись с бытовой и повседневной ситуацией, я притянул положительную цепочку событий.

На негативе бизнес не построишь.

Негативное восприятие жизни и ситуаций – тупиковый путь. То же самое касается ошибок и неудач. Если ты постоянно думаешь об этом, то ты их притягиваешь. Намного эффективнее формировать позитивное мышление: оценивать любую ситуацию с точки зрения возможностей, которые она тебе дает. И знаешь что? Замени слово «проблема» на слово «задача». Перестань говорить: «У меня есть проблемы!» Скажи: «Ух ты, у меня есть задачи!» Чувствуешь, как сразу изменился вектор настроения?

Секрет в том, что когда мы говорим: «Есть проблемы», то мозг испытывает стресс. Образно говоря, он начинает метаться и сам себя загоняет в угол. Когда есть проблемы, возникает стресс. Когда возникает стресс, ты называешь себя неудачником. Когда называешь себя неудачником, запускаешь цепочку неудач.

Однако, когда мозг знает, что есть задачи, он концентрируется и... начинает их решать. Именно так поступает успешный человек. Он признает возможность ошибки и концентрируется на конкретных задачах.

*Ошибки в сетевом бизнесе – это либо недочеты, о которых я уже говорил, либо пусть и сложные, но повседневные задачи, требующие решения.*

Забудь о неудачах! Чем больше о них говоришь, тем сильнее негативная цепочка.

Неудача полностью зависит от человека, она приходит, когда человек опускает руки и винит других в собственных ошибках. Но ведь если вдуматься, то любая ошибка – это просто обратная связь. Ошибка сигнализирует: у тебя что-то не получилось, надо стать более гибким. Надо совершить действие, которое будет кардинально отличаться от предыдущих, и тогда достигнешь успеха. В этом сила ошибки. Воспользуйся этой силой прямо сейчас!

## **ПЯТЬ СТОПРОЦЕНТНЫХ НОКАУТОВ ДЛЯ ТВОИХ ОШИБОК**

### **1. Разреши себе ошибаться**

Как только снизишь градус важности, все встанет на свои места. Ошибаются все, все совершают неправильные действия или принимают неправильные решения. Но ведь жизнь непредсказуема. Ошибайся. Запоминай ошибки, анализируй и помни, что любая ошибка – это шаг вперед.

### **2. Сконцентрируйся на коррекции ошибок**

Ты ошибаешься только тогда, когда говоришь себе: «Я не могу!» Ты можешь! Ты можешь абсолютно все. Сосредоточься на коррекции своей ошибки, и ты получишь бесценный опыт.

### **3. Ошибка – это обратная связь**

Она сигнализирует, что в данный момент ты что-то делаешь не так. Нужно изменить алгоритм действий и найти оптимальное решение. Пробуй, ошибайся, снова пробуй, только так ты избежишь стагнации.

### **4. Будь гибким!**

Человек закрытого типа обречен на неудачи. Все, что от тебя требуется, – это стать открытым для мира и тех возможностей, которые мир тебе дает. Проявляй гибкость. Избегай снобизма и косности.

### **5. Измени знак «минус» на знак «плюс»**

Как только ты впускаешь негатив в свою жизнь, ты запускаешь цепочку неудач. В любой ситуации, какой бы безнадежной она тебе поначалу ни показалась, ищи возможности. Они там есть! Даже в тупике есть возможности. *Сейчас твоя главная задача – увидеть возможности и запустить цепочку успеха.*

## 7. Деньги или драйв?

*Помните, что деньги имеют способность размножаться.  
Бенджамин Франклин*

### **...СЕЙЧАС ТВОЯ ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – УВИДЕТЬ ВОЗМОЖНОСТИ И ЗАПУСТИТЬ ЦЕПОЧКУ УСПЕХА.**

Но, может быть, проще всего это сделать с помощью денег? Почему бы и нет?

С тех пор как человечество придумало деньги, они не дают ему покоя. Если посмотреть основные сюжеты в мировой истории и литературе, деньги давно обошли по популярности любовь. Деньги – зло, деньги – добро, деньги – инструмент, деньги – свобода. Их ругают, их ненавидят и их желают больше всего на свете.

Деньги любят все. Известное утверждение, не так ли? Только оно ложное. Деньги любят не все. Более того, есть люди (и их довольно много), которые инстинктивно боятся крупных сумм и считают, что все зло в мире происходит от денег.

Да и деньги, если вдуматься, тоже благоволят не ко всем. Сколько историй, когда человек открывает свой бизнес и тут же прогорает. Или когда работает в шести местах и едва сводит концы с концами. И наоборот, когда кто-то буквально из пыли делает себе состояние, а потом еще одно. В чем тут секрет? Существует ли денежная удача и, если да, как ее можно привлечь?

Отношения с деньгами в чем-то очень похожи на человеческие. Мы переживаем практически такие же чувства к деньгам, какие испытываем к любимому человеку. Тут полная палитра эмоций – от любви, радости, удовольствия и свободы до зависимости, униженности, задолженности и зависти.

Говорят, деньги – это одна из самых мощных энергий на земле, которая способна изменить каждого из нас в лучшую или в худшую сторону. И это действительно так. Деньги делают нас свободными, они открывают для нас прекрасный мир комфорта, путешествий, хороших и красивых вещей. Деньги дают нам потрясающие возможности, но при этом не всегда делают нас счастливыми.

Но вот вопрос, который мучает людей на протяжении многих столетий: почему одни легко, играючи, без особых усилий становятся богатыми, а другие, как ни пытаются заработать, остаются на грани нищеты, перебиваясь с хлеба на воду? В чем тут секрет? Неужели действительно существует ген богатства?

Такого гена, конечно, нет. И не существует универсальной денежной формулы. Да и секрет богатства не такой уж секрет. Все дело... в том, как сам человек относится к деньгам.

Психологи выявили, что в современном обществе существует три типичных установки: «деньги – это хорошо», «деньги – это плохо», «деньги – это трудно». Эти три установки блокируют денежную энергию. Хорошо, плохо и трудно – означают повышенную привязку человека к деньгам. Если ты считаешь, что только деньги решат все твои проблемы, или что именно они несут зло, или что их неимоверно сложно заработать, ты неосознанно перекрываешь денежный поток в своей жизни. Образно говоря, все три установки – своеобразная денежная удавка, которая не дает возможностей для финансового благополучия.

Как же работает эта удавка? Объясним на примере.

Наверное, в твоей жизни бывали такие ситуации, когда денег не хватало и взять их было неоткуда. Вспомни, какие ты чувства тогда испытывал? Наверняка ты нервничал, переживал, думал, у кого можно занять в долг, как и когда будешь отдавать. Возможно, что ты спешно искал новую работу или думал о кредите. Ситуация типичная, такие чувства наверняка испытывал каждый из нас. Как только денег становится меньше, мы сразу же напрягаемся. И чем



больше мы напряжены, чем чаще и натужнее думаем о том, где и как их заработать, тем меньше становится средств на счету.

Но стоит только расслабиться и переключить свое внимание на что-то другое, деньги возникают сами собой (при условии, конечно, что ты не лежишь на диване и ничего не делаешь): появляются новые заказы, финансовые возможности, выгодные предложения.

Мистика? Ни в коем случае! То же самое происходит, когда мы неистово мечтаем о чем-то важном и сокровенном. Чем больше мы желаем, тем меньше шансов это получить. Сколько случаев, к примеру, когда женщина мечтает о ребенке, но не может забеременеть. Она плачет, сходит с ума, наблюдая за счастливыми мамами, проходит бесконечные обследования. Не получается! И тогда женщина решает усыновить ребенка. А через полгода-год узнает, что беременна.

*Чрезмерная заикленность на нем бы то ни было всегда перекрывает доступ к любым возможностям.*

Деньги – это энергия. Это поток, который ничто (особенно твои неправильные установки) не должно перекрывать. Деньги требуют к себе уважения и симпатии. Им не нравится безумная любовь, им претит ненависть и ревность. Деньги вообще не любят крайностей. Они нуждаются в гармонии и расслабленности своего хозяина. Они готовы с тобой сотрудничать, если ты готов с ними сотрудничать.

Проблема в том, что у большинства людей нет правильного понимания, как именно обращаться с деньгами. Обычно человек, получив крупную сумму, впадает в одну из крайностей: либо становится транжирой, либо скупым и жадным. 80 % людей вообще психологически, экономически и нравственно не готовы к большим деньгам. Да, люди мечтают стать миллионерами, но совершенно при этом не представляют, на что потратят свои миллионы. Посмотри, только единицы из тех, кто выиграл миллион в телевикторинах, смогли грамотно инвестировать полученные средства, остальные буквально за считанные месяцы стали банкротами. «Тратить, тратить, тратить!» – сказала одна из выигравших в лотерею и спустила на ерунду три миллиона долларов. Депрессии, суициды, преступления, нищета – все это побочные эффекты внезапного обогащения, к которому человек оказался не готов: ни психологически, ни финансово.

Есть несколько важных моментов, о которых нужно знать, прежде чем вступать в любые финансовые отношения.

Во-первых, если ты хочешь хорошо и постоянно зарабатывать, то должен честно ответить на два вопроса. Эти вопросы простые, но одновременно очень сложные.

- Сколько тебе денег нужно?
- Для чего тебе нужны деньги?

Стоп, стоп, стоп, не торопись! Сядь, расслабься и хорошенько подумай. Сколько денег тебе нужно в год? В месяц? В неделю? В день? На что ты их собираешься тратить? Будут ли это разовые траты или постоянные? Затронут ли они только твою жизнь или жизнь твоих близких? На какие жертвы ты готов пойти ради этого? Скажем, в сетевом бизнесе, когда ты только только начинаешь, тебе придется много работать каждый день, практически без выходных и отпуска. Тебе придется на время оставить свои привычные интересы, возможно, пожертвовать временем на семью, хобби, друзей.

В традиционном бизнесе также возникает риск ненормированного рабочего дня, появление стрессовых ситуаций и конфликтов с коллегами. Ты готов пойти на такие жертвы? И если да, то ради какой суммы?

Вопрос, для чего тебе нужны деньги, тоже очень серьезный. На самом деле мы часто преувеличиваем значимость своих расходов. Субъективно мы обычно тратим больше, чем зарабатываем. И не всегда знаем, на что уходят деньги и на что их реально не хватает. Здесь

поможет домашняя бухгалтерия, причем для нее необязательно покупать дорогие и сложные программы. Достаточно обыкновенной таблички в Excel и занесения всех своих расходов в течение трех-четырех месяцев. Уже к концу второго месяца ты с удивлением увидишь, куда и на что уходят деньги и стоят ли того общие расходы. Вполне возможно, что те деньги, которые ты тратишь на ненужную одежду или развлечения, можно легко перенаправить на образование, путешествие или на профилактику здоровья.

«Слишком многие люди тратят деньги, которые они с трудом заработали,  
на вещи, которые им не нужны, чтобы впечатлить людей, которые им не  
нравятся» -  
*Уилл Роджерс*

И в этих словах и есть ответ, почему большинство людей так и остаются на нулевом денежном уровне.

Деньги нельзя завоевывать нахрапом, но их можно приручить. Иными словами, если ты мечтаешь о первом миллионе, начни с... тысячи евро. Шаг за шагом увеличивай свой доход, развивай навыки, открывай новые возможности. Учись взаимодействовать с деньгами: контролируй траты, ищи финансовые инструменты для дальнейших инвестиций, анализируй свои потребности. И тогда деньги станут разумным и надежным помощником. Вы должны соответствовать друг другу по статусу. Вы должны подходить друг другу.

Правильное денежное мышление формируется не сразу. Прежде всего, придется понять свои собственные установки по отношению к деньгам и богатым людям. Это работа, и работа трудная. Потому что она потребует честности по отношению к себе.

Также придется понять, есть ли у тебя страх перед бедностью и есть ли у тебя страх перед богатством. Страх перед богатством весьма распространенный. Даже не обладая большими деньгами, на подсознательном уровне каждый из нас понимает, что правильное управление финансами – это большая ответственность и перед самим собой, и перед другими людьми, но не каждый готов взвалить такой груз на свои плечи. Страх перед богатством связан с многочисленными суевериями: вспомни, как часто мы слышим, что «за все хорошее в жизни нужно платить», что большие деньги не даются просто так, за них придется расплачиваться здоровьем или счастьем. Есть и еще установка: большие деньги честным путем заработать невозможно. Все богатые люди – жулики и воры.

От этого ментального хлама придется избавляться. Он не поможет, а только навредит. Нужно научиться испытывать радость и удовольствие, когда зарабатываешь и тратишь деньги, но не страх и чувство вины.

Нужно поймать драйв от того, что делаешь, радоваться своим успехам, заниматься любимым делом – тем, что заводит, что вызывает страсть, и тогда деньги придут сами. Они приходят к тем, кто к ним готов, кто настроен на их камертон и кто относится к ним с уважением и признательностью.

Деньги или драйв? Что выбрать?

А зачем выбирать? Почему мы всегда ставим вопрос – или деньги, или удовольствие, свобода?

Тебе не нужно выбирать между деньгами и драйвом, потому что и то и другое появится сразу же, как только ты найдешь свое дело и избавишься от денежной удавки.

Конечно, деньги не делают нас счастливыми, но зато они прекрасный инструмент, чтобы исполнить желания и мечты, сделать жизнь комфортной, яркой и радостной. А если так, то пусть денег будет больше, не правда ли?

Пол Гетти, один из первых долларовых миллиардеров, отметил интересную деталь. Гетти часто повторял, что каждый человек буквально заиклен на деньгах: если денег нет, о них все время думаешь, а когда денег много, то... снова о них думаешь. Уж он-то точно знал толк в

этом вопросе. И понимал, какую силу они дают человеку с правильным денежным мышлением и какую дурную службу могут сослужить тому, кто подобным мышлением не обладает. Да, на деньги невозможно купить все, это так. Но они могут стать бесконечным источником радости и удовольствия. В конце концов, если человечество их придумало, значит, ему это действительно нужно?

*Спроси себя, что значат для тебя деньги?*

**Филипп:**

**КАК 10–20 % МОГУТ ИЗМЕНИТЬ ТВОЮ ЖИЗНЬ?**

**...СПРОСИ СЕБЯ, ЧТО ЗНАЧАТ ДЛЯ ТЕБЯ ДЕНЬГИ?**

Уверен, что сколько людей, столько и ответов.

Но знаешь ли ты правильный ответ?

Я много путешествую по миру, встречаюсь с самыми разными людьми, и мне всегда было интересно, каким денежным мышлением они обладают. То, как человек приобретает деньги, то, как он их тратит, и то, как он их преумножает, очень многое о нем говорит. Если перефразировать известную поговорку, получится: *«Скажи мне, что ты думаешь о деньгах, и я скажу тебе, кто ты»*.

К сожалению, правильному денежному мышлению не учат ни в школе, ни в институтах. В большинстве случаев люди не понимают ни энергии денег, ни тех законов, по которым деньги существуют, работают и растут. Но самое главное, что удручает, – это то, что мы разучились получать от них удовольствие. Мы не сосредоточены на процессе появления и преумножения денег, мы настроены на постоянное и бездумное потребление всего и сразу. Мы без ума зарабатываем и без ума тратим.

Яркий пример – современные дети. Практически уже с рождения у них все есть: дорогие игрушки, дизайнерская одежда, всевозможные гаджеты. Мы заваливаем детей вещами и тем самым учим их бездумному потреблению. У них полностью атрофировано чувство предвкушения, ожидания. Вспомни, как раньше тебе хотелось иметь игрушку, одежду, компьютер, фотоаппарат. Твоя мечта была особенной, она исполнялась только тогда, когда наступала конкретная дата: Рождество, Новый год, день рождения. Ты готовился к этой мечте. Ты ждал, когда тебе сделают подарок. И такой подарок запоминался надолго (если не на всю жизнь), он был важным и знаковым.

Что происходит сейчас? Дети завалены вещами, они получают все, что хотят, практически сразу и не успевают испытать удовольствие. То же самое происходит и во взрослом мире.

Подарок давно лишился своего главного предназначения – восхищать и радовать. Теперь подарок сродни конвейеру: найти-купить-упаковать-вручить-забыть. Мы подходим к выбору подарков утилитарно и практично, но неизменно обижаемся, когда кто-то другой поступает точно так же по отношению к нам.

И это катастрофа. Дело в том, что, помимо голода физического, каждый человек испытывает и другие виды голода: на информацию, на события, на эмоции.

Информации и событий в повседневной жизни более чем достаточно. А вот что касается эмоций... Тут практически у каждого один и тот же диагноз: эмоциональная дистрофия. Мы не знаем, где взять эмоции, и думаем, что их восполняют вещи.

Да, именно эмоции делают нас живыми. Эмоции дают энергию, кураж, вдохновение. Однако их невозможно получить с помощью потребления. Что мы делаем, когда у нас неприятности на работе или в семье? Мы идем в магазин, чтобы купить себе заменитель радости – какую-нибудь красивую, дорогую, но совершенно не нужную вещь. Несколько секунд эйфо-

рии, и мы тут же теряем к ней интерес. Она досталась слишком быстро и слишком легко, она не нужна и скоро пополнит склад таких же бесполезных и бессмысленных вещей.

Чем больше бездумного потребления, тем менее мы счастливы. Мы выдумали общество потребления и теперь служим ему. Проблема в том, что общество потребления изначально нацелено на рост новых потребностей. Это замкнутый круг. Мы много и тяжело работаем, чтобы обеспечить себе и близким комфортную, роскошную жизнь. Но вот о чем нужно задуматься: наша жизнь тем временем проходит.

В погоне за статусными и дорогими вещами мы упускаем нечто важное – то, ради чего человек живет. Вещи – ничто в сравнении с качественной и яркой жизнью, где есть радость, любовь, самореализация.

Наверное, мы не сможем объяснить нашим детям, каким удовольствием когда-то был черно-белый телевизор. Они не поймут: для них дорогая плазменная панель с 3D изображением – обычное дело. Как и всевозможные гаджеты.

Когда все сразу, чересчур и много, ты не ценишь того, что у тебя есть, ты не чувствуешь от этого удовольствия. И ты убиваешь самое главное – эмоциональное состояние. Ощущение, что в твоей жизни произошло что-то новое и важное, исчезает.

Избалованные дети не умеют получать удовольствие от приобретения, у них все есть сразу. Это очень опасно. Дети самых богатых людей чаще всего несчастны. Родители откупаются от них вещами и деньгами, но вещи и деньги не заменят любви и внимания. Вещи и деньги никогда не заменяют эмоций. Когда исчезает удовольствие от процесса приобретения, начинается деградация.

Неслучайно в последние годы во всем мире набирает популярность минимализм, когда дома, на работе, в жизни тебя окружает минимум вещей. Но все эти вещи должны быть красивыми, качественными, нужными, и они должны доставлять тебе удовольствие. Минимализм позволяет бережно и легко пересмотреть свои траты и сконцентрироваться только на том, что тебе действительно важно и нужно.

**Проблемы с деньгами возникают по нескольким причинам: ты не понимаешь, как именно работают деньги, ты к ним не готов и у тебя нет ни денежного мышления, ни денежной дисциплины.** Бессмысленные траты в супермаркетах, траты в интернет-магазинах, долги и кредиты – признак отсутствия денежной дисциплины, расхлябанности и избалованности. Хочу все и сразу! Но если это так, если деньги для тебя всего лишь способ заполнить душевную и эмоциональную пустоту, значит, тебе нужно найти причину этой проблемы. Богатый человек никогда не тратит деньги без цели и без смысла, он сосредоточен на цели и на процессе приобретения денег. Он дисциплинирован.

*Для меня деньги – это энергия, которой нужно правильно воспользоваться, ее нужно понимать. Нужно правильно приобретать и правильно преумножать деньги.*

*И ключ к этой энергии – удовольствие.*

Моя денежная философия проста: неважно, сколько у тебя денег, важно, как ты готов приобретать деньги и что ты за это готов делать. Насколько ты испытываешь удовольствие, когда делаешь деньги. У этого состояния нет границ, и именно в этом состоянии ты однажды достигаешь отметки в миллион. Правильно не только иметь доход, но еще и быть счастливым. Деньги без удовольствия, без счастья – твой враг, и этот враг тебя убивает, пусть и не сразу. Деньги, от которых ты получил удовольствие в процессе их приобретения, – твой верный и надежный друг.

Для меня деньги – не цель. Для меня цель – правильный процесс приобретения и преумножения денег. И в этом процессе очень важны этапы. Получить все и сразу – значит пойти против законы природы.

Если я прямо сейчас дам тебе миллион, ты растеряешься и, возможно, даже испугаешься. Да, сначала возникнет эйфория: это же здорово – получить миллион просто так. Но когда ты возьмешь толстую пачку в руки, ты испытаешь страх.

Что с ними делать? На что тратить? В итоге ты потратишь эти деньги на всякую ерунду. Все потому, что твой ум, твой образ жизни, твоё мышление ещё не готовы к миллиону. У тебя нет дисциплины правильно и постоянно зарабатывать и правильно тратить деньги. Ты должен этому научиться. И прежде всего тебе нужно научиться удовольствию от процесса приобретения денег. Это очень важный момент.

Какое удовольствие может получить женщина, если ей сегодня сказали, что она беременна, а через два дня она должна родить? Женщина испытает огромный стресс и ужас. Ей нужно привыкнуть к мысли, что она в положении, что день за днем её тело меняется, ребенок развивается, и она чувствует, как бьется его сердце, как он шевелится. Тело и разум должны принять тот факт, что все изменилось, и приспособиться к этому. Таков закон природы. Чтобы родить ребенка, нужно время. Чтобы построить дом и посадить дерево, нужно время. Чтобы заработать миллион, нужно время. Деньги тоже подвластны общему закону.

Всеу свое время. Если ты сегодня съешь яблоко и посадишь семечко в землю, завтра ты не получишь яблоню, усыпанную плодами. Так не бывает. Тебе потребуется время, а яблоня будет нуждаться в твоём уходе и защите. Только так можно собрать хороший урожай яблок. То же самое происходит и с деньгами. Миллион в лотерею не даст тебе удовольствия, если ты к нему не будешь готов, он принесет тебе зло, разочарование и банкротство. Не веришь? Посмотри истории лотерейных «миллионеров», в этих историях нет ни одного хэппи-энда. Быстро и прямо сейчас – это Поле Чудес из книги про Буратино. Ты смеешься, когда в сказке читаешь про пять золотых, которые нужно зарыть в землю, чтобы на следующий день по всему полю выросли кожаные курточки для папы Карло. Но почему в реальной жизни ты веришь, что можешь получить баснословные деньги за считанные дни?

Денежное мышление не формируется в одночасье. Ему тоже нужно время. Твой ум должен созреть.

Я дам тебе одну простую, но эффективную формулу, которая тебе поможет сформировать денежное мышление в оптимальные сроки. И в оптимальные сроки преумножить своё финансовое состояние. Эту формулу я называю «10–20 %».

*Каждый месяц тебе нужно зарабатывать на 10–20 % больше, чем ты зарабатываешь сейчас.*

Почему не на 100 %? Потому что это нереально. Это против природы и её правил. Ты не сможешь в одночасье увеличить свой доход на 100 %, а если и совершишь такой рывок, то надорвешься. Деньги только тогда приобретаются легко и в большом количестве, когда ты их зарабатываешь играючи. Когда твоё тело расслаблено, а твой мозг не испытывает стресса.

Преумножать свой доход на 10–20 % легко. Твоё тело не испытывает стресса, твой мозг расслаблен, и поэтому он спокойно ищет лучшие бизнес-решения поставленной задачи.

В этой формуле есть только одно «но»... Для этой формулы не нужно брать кредит. Я знаю несколько конкретных историй, когда, чтобы решить существующие финансовые проблемы, человек брал кредит. Это глупо. Нет, я не против кредитов. Большинство миллиардеров живут на кредиты, они берут огромные ссуды в банках, чтобы сделать новые деньги. В этом случае кредит работает как эффективный инструмент. Но если ты рассматриваешь кредит как лучшее решение своих проблем, ты совершаешь большую ошибку.

Когда речь заходит о кредитах, мне всегда на память приходит история Дональда Трампа. Трамп как-то рискнул в одном из своих проектов, и риск не оправдался. Рынок рухнул, и состояние Дональда Трампа составило минус три миллиарда долларов. Именно настолько его долги превышали стоимость активов. Трамп потом часто вспоминал: совершенно раздавленный, он

вышел на улицу и увидел бездомного. Бездомный спал на тротуаре, и Трамп подумал, что этот человек богаче его на три миллиарда долларов.

Однако, несмотря на свой огромный долг, Дональд Трамп знал, как подняться и вернуть прежние позиции, потому что у него правильное денежное мышление. В этом и заключается секрет кредитов. В одних случаях (если у тебя правильное денежное мышление) кредит помогает, а в других становится врагом. Если ты берешь кредит, важно понять одну вещь: кредит не решает твоих финансовых проблем. Кредит дает тебе небольшую передышку и одновременно маленький толчок, чтобы ты сел и подумал, как тебе исправить ситуацию и заработать деньги. Но если ты используешь кредит как решение всех проблем – это неправильно. Если думаешь, что кредит закроет финансовые дыры, значит, ты опустил руки. Ты так и не решил проблему процесса приобретения денег и, взяв кредит, лишь ухудшил свое состояние.

Поэтому не трать время: сядь и подумай, как в следующем месяце ты сможешь увеличить свой доход на 10–20 %.

***Настройся на волну денег и ощути свой денежный поток!***

***Роман:***

**ЛУЧШИЕ ИНВЕСТИЦИИ – ЭТО ИНВЕСТИЦИИ В СЕБЯ**

**...НАСТРОЙСЯ НА ВОЛНУ ДЕНЕГ И ОЩУТИ СВОЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК!**

Я помню это ощущение – когда ты только-только поймал денежную волну и чувствуешь ее силу и мощь! Ты ощущаешь невероятную свободу и знаешь, что можешь абсолютно все!

Со мной это случилось, когда я оставил традиционный бизнес и пришел в сетевой. Только в сетевой индустрии я понял, как сильно на меня давил финансовый «потолок». Он на всех нас давит. В традиционном бизнесе, как бы ты ни старался и ни вкладывался, никогда не заработаешь больше той суммы, которую на данный момент готово дать руководство. Обычно эта сумма называется зарплатой. Зарплата фиксированная, ее индексация возможна раз в полтора-два года. Когда много работаешь, то ожидаешь, что все усилия будут оценены надлежащим образом. Но в лучшем случае ты получишь за них небольшую премию. В худшем...

Я думаю, что причина выгорания именно в этом: человек готов вкладывать знания, опыт, время, но, несмотря на это, его финансы не растут, он годами остается на одном и том же месте. В какой-то момент надоедает совершать трудовые подвиги, и поступаешь, как все: забываешь на работу и имитируешь бурную трудовую деятельность. Это не вина традиционного бизнеса как такового, это вина системы.

Сетевая индустрия – совсем иное дело. Здесь все настроено иначе. Тебе не нужно вкладываться в аренду, товар, зарплаты и т. д. ***Все, что тебе нужно, – это вложить деньги в себя.*** Многие предприниматели говорят, что инвестиции в себя – лучший вклад, который только можно сделать.

Инвестиции в себя приносят потрясающие дивиденды.

Самоинвестиции – это еще дань уважения и любви к себе. Ты словно показываешь миру свою ценность. Ты словно говоришь ему: «Видишь, как я крут? Но завтра я стану еще круче!» Однако если ты себе уделяешь время, внимание и деньги по остаточному признаку, ты теряешь значимость для мира. Ведь если ты не любишь и не ценишь самого себя, кто полюбит и оценит тебя?

Я это понял еще десять лет назад и до сих пор вкладываю в себя. Если у тебя доход меньше пяти тысяч евро в месяц, то нет смысла эти деньги вкладывать в бизнес или недвижимость, их нужно вкладывать в себя.

Как это сделать?

Для себя я определил следующую схему. Для начала нужно оценить самые важные сегменты своей жизни, в которые ты был хотел вложиться: здоровье, внешний вид, образова-

ние, путешествие, отношения, материальные ценности и повседневные «хотелки». Все эти сегменты доставляют нам в той или иной степени радость и удовольствие. Но обычно первое, на что обращают внимание, – это материальные ценности: машины, квартиры, статусные гаджеты, украшения, брендовая одежда. Однако возникает вопрос, а так ли выгодно это вложение?

Допустим, ты мечтаешь о статусной крутой машине. Но в тот момент, когда берешь кредит и покидаешь салон, новая машина начинает стремительно дешеветь. По факту ты просто переплачиваешь проценты. А так ли нужна сейчас машина? Во что ты вкладываешься? В статус или в удобство? Машина потребует дополнительных вложений, которые ты мог бы потратить на себя. Если дискомфортно передвигаться по городу, всегда можно заказать такси бизнес-класса и поработать в дороге с телефона.

Я думаю, что в первую очередь мы должны вкладываться в здоровье. Если ты болен, ты не сможешь работать, не сможешь любить и получать радость от жизни. Под вложением в собственное здоровье я понимаю профилактический осмотр у врачей, прием хороших витаминов, регулярное посещение фитнес-зала, курс хорошего расслабляющего массажа. **Здоровье – главная инвестиция.**

Второй важный сегмент, на который нужно обратить внимание, – **внешний вид**. Чуть позже мы поговорим о том, насколько для сетевика важен личный бренд, а внешний вид – одна из его составляющих. Возможно, тебе будет нужна консультация специалиста по созданию индивидуального стиля, возможно, абонемент в хороший и дорогой салон красоты. Мастер-класс по ораторскому искусству тоже очень важен. Ухоженный внешний вид, умение подать себя – все это требует инвестиций.

Третий сегмент – **образование**. Я, наверное, тебя сильно огорчу, но те знания, которые ты получил в школе и в институте, безнадежно устарели. Если ты хочешь быть в тренде, быть первоклассным специалистом, придется вложиться в собственное образование и минимум раз в год (а то и чаще) посещать семинары, мастер-классы по самым разным дисциплинам: искусству продаж, ораторскому мастерству, продвижению в социальных сетях, интернет-маркетингу и т. д.

Если ты решил заниматься сетевым бизнесом, нужно планировать часть расходов на билеты, проживание в гостиницах, обучение в городах.

Знаешь, о чем жалеют люди в конце жизни? О том, что они мало путешествовали. **Путешествия** дают очень важную вещь – эмоциональную перезагрузку. Ты как бы заново открываешь себя. Помнишь свои ощущения после отпуска, когда у тебя появлялось второе дыхание, новые силы и энергия? Все это дают нам путешествия. А теперь представь, что ты можешь отдыхать и перезагружаться не один раз в год, а пять, шесть, десять раз за год? Круто, да?

И еще важный момент – **отношения**. Если есть семья и если семья большая, важно помогать ей. Мы все живем ради эмоций, мы от них подпитываемся, но, когда эмоции получаешь от близкого человека, они намного сильнее влияют на жизнь. Когда помогаешь родным и близким, друзьям, когда делаешь сюрпризы и даришь подарки, это становится не только вдохновением, но и важным толчком в бизнесе. Кстати сказать, такие вложения всегда возвращаются сторицей.

Ну вот мы и подошли к материальным ценностям. Бесспорно, машины, квартиры, статусные вещи имеют значение для нашей жизни, но прежде, чем покупать, подумай, насколько такое вложение тебе сейчас необходимо и насколько оно оправдано.

Если доход больше миллиона, можно использовать дополнительные инвестиции. Но параллельно ты должен понимать, что жизнь проходит – и проходит стремительно, поэтому важно успеть реализовывать свои цели. У каждого есть повседневные «хотелки». Я не понимаю, когда люди стараются на всем экономить и отказывать себе в маленьких удовольствиях, нужно себя чем-то радовать, подбадривать, вдохновлять. Деньги это любят.

Однажды один умный человек дал мне такой совет: «Когда тратишь деньги, включай голову. Соотноси свои траты с целями и перспективами. Не жадничай, но и не транжирь. Вкладывай деньги в себя. Вкладывай деньги в мир. Уважай их и преумножай. И тогда ты войдешь в финансовый поток, который будет для тебя неиссякаемым».

Такой совет я сегодня могу дать и тебе. Вкладывай деньги в себя и включай почаще голову.

## **ПЯТЬ СОВЕТОВ, КАК РАЗВИТЬ В СЕБЕ ПРАВИЛЬНОЕ ДЕНЕЖНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

### **1. Сними с себя «денежную удавку»**

Измени отношение к деньгам. Деньги всегда чувствуют твоё отношение к ним и могут стать как врагом, так и другом. Ощути их энергию и научись жить по их правилам.

### **2. примени формулу 10–20 % прямо сейчас и получи результат уже через месяц**

Если ты выиграешь миллион в лотерею, он не принесет тебе счастья. Денежное мышление формируется постепенно. Твоя главная задача – каждый месяц увеличивать доход на 10–20 %. Нетрудно подсчитать, какой результат тебя ждет в конце года.

### **3. Ограничь бессмысленное потребление и получай удовольствие**

Если ты получаешь все и сразу, ты лишаешься удовольствия от процесса приобретения. Не гонись за результатом, сосредоточься на процессе.

### **4. Когда тратишь деньги, включай голову**

И когда берешь кредит, тоже включай голову. Деньги только тогда работают на тебя, когда ты знаешь, как их приобрести и преумножить.

### **5. Инвестиции в себя – лучшее вложение**

Самоинвестиции – беспроигрышный вариант. Вкладывать нужно в здоровье, образование, путешествия, внешний вид и только потом в статусные вещи. Не забывай про повседневные «хотелки», ведь они дадут тебе то, чего нам всем не хватает – эмоции. Однако *самые важные и сильные эмоции нам дают инвестиции в отношения.*



## 8. Найди тех, кто будет тянуть тебя вверх

*Ты не можешь взять на себя ответственность за всех, с кем сталкивает тебя судьба. Если какой-то человек не может быть счастливым, общаясь с тобой, нет смысла тратить свои душевные силы в попытке изменить его или разрешить его проблемы. Есть много других людей, которым ты сумеешь подарить радость и счастье, сам наслаждаясь их обществом. Если любовная связь не приносит тебе удовлетворения – не цепляйся за нее.*

**Вольтер**

### **...САМЫЕ ВАЖНЫЕ И СИЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ НАМ ДАЮТ ИНВЕСТИЦИИ В ОТНОШЕНИЯ.**

Отношения, как кто-то правильно заметил, не одиночный заплыв, грести придется вместе. Будешь плохо грести – утонут все. И в бизнесе, и в личной жизни.

Когда говорим о бизнесе, мы всегда подразумеваем отношения. Бизнес – это не просто сложнейшие ежедневные коммуникации, бизнес – это еще и психология. В процессе работы приходится взаимодействовать с сотнями людей, у которых совершенно разный жизненный и профессиональный опыт, мышление, мотивация, правила, установки. И практически к каждому из них тебе придется найти свой собственный подход.

Со временем у предпринимателя появляется бизнес-чутье на людей: он инстинктивно понимает, с кем ему нужно и можно иметь деловые отношения, с кем нет, чего ожидать от партнера или заказчика, где можно нажать, а где, наоборот, пойти на компромисс. Бизнес-чутье – как радужка глаза или отпечатки пальцев, оно индивидуально, и повторить его невозможно.

Во многом на формирование бизнес-чутья, а также на все коммуникационные процессы влияет та социальная среда, в которой находишься.

Социальная среда вообще очень важный и значимый фактор, от нее зависит многое, в частности, поддержит ли окружение твои начинания или же воспримет в штыки любые инициативы. Мы все зависим от социальной среды, в которой живем, и порой даже не замечаем, насколько сильно мы впитываем в себя ее установки, табу, комплексы, мировоззрение, модели поведения. Даже стиль в одежде, наша речь – это тоже влияние социальной среды.

Есть хороший пример. Если свежий огурец поместить в соленую воду, то рано или поздно он все равно станет соленым, в крайнем случае малосоленным. То же самое касается и людей. Хочешь того или не хочешь, ты все равно рано или поздно станешь частью той социальной среды, в которой вырос. И если ты вырос в той социальной среде, которая уверена, что большие деньги – это зло и заработать их честным путем невозможно, придется работать с этими установками и, возможно, набраться смелости и сменить один круг общения на другой.

Социальная среда – все то, что окружает нас в общественной жизни. Прежде всего это люди, с которыми мы находимся в тех или иных отношениях. Любая социальная среда имеет сложную многоуровневую структуру, в которую входят разные социальные группы. И все эти группы так или иначе оказывают серьезное воздействие на наше мышление, психическое и эмоциональное восприятие, мотивацию и поступки.

Существуют несколько факторов, формирующих личность:

- наследственность;
- социальная среда;
- воспитание;
- социальные институты;
- деятельность (игровая, учебная, профессиональная и др.);
- самовоспитание;

- собственная активность и выбор.

Как видишь, на втором месте находится социальная среда.

Социальную среду условно можно разделить на микросреду и макро-среду. Между ними есть еще косвенные социальные связи, которые не касаются тебя напрямую, но тем не менее на тебя влияют.

Микросреда – это наше ближайшее окружение. В микросреде мы растем, развиваемся, эволюционируем или, наоборот, деградируем, здесь мы получаем первые знания и навыки, затем их совершенствуем либо под воздействием микросреды пускаем все на самотек.

Микросреда – это семья, школа, институт, друзья, работа, студии или кружки, где мы можем заниматься своим хобби. Влияние микросреды – огромное. Фактически микросреда может тебя как вдохновить, так и полностью деморализовать. Проблема в том, что изначально мы ее не выбираем, она нам достается по факту рождения.

Косвенные социальные связи – это социальное окружение твоих родителей, учителей, друзей, знакомых, которое воздействует сначала на них, а потом опосредованно уже на тебя.

Макросреда – это система социальных отношений в обществе. Здесь уже другой уровень отношений: экономические, правовые, политические, идеологические и др. Макросреда воздействует на нас через законы, социальную политику, ценности, нормы, традиции, средства массовой информации, интернет.

Социальная среда обусловлена национальной и классовой принадлежностью, общественными, экономическими процессами, и она неизменно порождает конкретный образ жизни, поведения и мышления. Сознательно перейти из одной среды в другую – значит полностью себя изменить. Скажем, «артистическая среда» никогда не поймет «деревенскую», среда «интеллигенции» будет находиться в вечном конфликте с «производственной» средой и т. д.

Бизнес-среда также не похожа на другие, в этой среде тоже есть свои правила, свой образ поведения и мышления, которые могут вызвать недовольство у представителей других социальных прослоек. Если твои родители всю жизнь проработали в государственных структурах и для них важно, чтобы ты поступил в институт, окончил его с отличием и осел в теплом офисе со стабильной зарплатой, они никогда не поймут твоего желания собрать музыкальную группу и играть в переходах метро. У вас возникнет конфликт.

То же самое произойдет, если тебя всю жизнь прочили в музыканты, а ты вдруг решил заняться бизнесом.

Если в твоей социальной среде принято смотреть телевизор и не принято читать, то тебе не с кем будет поговорить о книгах.

Если в социальной среде живут от зарплаты до зарплаты и часто берут кредит, то твои первые заработки вызовут и зависть, и недовольство.

Любое действие, направленное против правил той или иной социальной среды, вызывает конфликт.

К сожалению, такие конфликты не редкость. Родители, друзья, супруги могут оказывать серьезное давление: с их точки зрения все, что противоречит основным установкам социальной среды, является блажью и глупостью.

В основе конфликта лежат непонимание и страх. Когда мы не понимаем, что происходит, мы теряем контроль, и возникает страх. Страх того, что близкий человек отныне думает и действует совсем не так, как принято в «клане». Он изменился. Он стал другим.

Если ты изначально не принадлежишь к бизнес-среде, твои родители и близкий круг твоего общения не являются предпринимателями, тебе придется трудно. Даже слишком трудно. Потому что, как правило, объяснить, почему ты бросил стабильную работу в офисе и ушел в сетевой бизнес, практически нереально. Среда этого просто не поймет.

Ты не сможешь поделиться первыми сомнениями и тревогами, потому что услышишь в ответ: «А что ты хотел? Какой из тебя бизнесмен? Курам на смех!»

Ты не сможешь разделить радость от первых успехов, потому что в ответ услышишь: «И это все, что ты заработал? Всего тысячу евро за месяц? А где же твои миллионы, о которых ты нам тут пел?»

Ты не сможешь рассказать и о первом заработанном миллионе, потому что в ответ последуют зависть и недоверие, ведь в твоей социальной среде все уверены: большие деньги можно получить только нечестным путем.

Не имеет смысла обижаться. Ваш нынешний конфликт всего лишь результат воздействия социальной среды. Ни твое близкое окружение, ни ты сам ни в чем не виноваты. Просто в какой-то момент ваши пути разошлись, и вы стали разными. Со временем тебе удастся доказать и показать, что твой путь не только имеет право на существование, но и то, что он ничуть не хуже пути твоих родителей и друзей.

Социальная среда не может измениться в одночасье. Но ты можешь изменить свою социальную среду, перейдя из одной в другую. Есть хорошее сравнение: мир как курятник. В своем курятнике все привычно, знакомо, а мир за его пределами кажется страшным и опасным. И сидя в своем курятнике, уговариваешь себя: не надо ничего менять, там все равно ничего не добьешься. Добьешься! Потому что мир за пределами курятника больше, чем курятник, и в этом мире миллионы возможностей.

Пришло время покинуть курятник и выйти на новый уровень.

Но как это сделать?

Начни с малого. Пересмотри окружение и убери из него «токсичных» людей. Задача «токсичного» человека – обесценивать и подрывать веру. Окружение должно работать на тебя, оно должно вдохновлять, ценить и мотивировать. Сделай простой список: семья, друзья, коллеги – и задай следующие вопросы.

Как эти люди ведут себя по отношению ко мне?

Развивает ли меня наше общение?

Напротив каждого имени поставь плюс, если человек помогает расти, или минус, если знакомый «токсичен» и утверждает, что у тебя ничего не получится.

Если в окружении слишком много «токсичных» людей, предстоит сложное решение: нужно прекратить общение. Конечно, родителей и самых близких людей вычеркнуть из жизни невозможно. Значит, придется изменить формат общения. Иными словами, в отношении с ближайшими родственниками придется соблюдать и такт, и временный нейтралитет. С друзьями, коллегами можно взять тайм-аут или же создать вокруг себя определенный вакуум. Может, на время. Может, навсегда.

Заведи новое правило: отныне общаться только с теми, с кем хорошо, комфортно и интересно.

Выбери ту социальную группу, которая сейчас соответствует твоим целям и убеждениям. Ориентируйся на дело, которым хочешь заниматься, на собственные амбиции, цели, новое мировоззрение. Ищи схожих людей: по статусу, возрасту, образованию, мышлению. Тех, кто «одной крови», и тех, кто на одной волне.

Ищи тех, кто разговаривает с тобой на одном языке, у кого похожие цели, приоритеты, с кем будет весело и интересно соревноваться. Не стесняйся спрашивать и просить совета у них: в том, чтобы чего-то не знать и постоянно учиться, нет ничего зазорного.

Но также ищи тех, кто вдохновляет. Людей, которые харизматичней, умнее, талантливей и образованней, чем ты сам. Учись у них всему, чему только сможешь, стажируйся, впитывай знания, подобно губке. Окружай себя теми, кто будет тянуть тебя выше.

Не останавливайся!

Карабкайся вверх по лестнице, каких бы усилий это тебе ни стоило.

*И тогда бизнес-среда примет тебя, здесь ты найдешь качественно новые отношения, партнеров, друзей, но самое главное – избавишься от устаревших моделей поведения и установок, навязанных прошлым окружением.*

**Филипп:**

### **ПРИНЦИП ((МОЩЬ НА МОЩЬ) ВСЕГДА РАБОТАЕТ**

*...И тогда бизнес-среда примет тебя, здесь ты найдешь качественно новые отношения, партнеров, друзей, но самое главное – избавишься от устаревших моделей поведения и установок, навязанных прошлым окружением.*

Каждый из нас испытывает синдром гадкого утенка: отвергнутые однажды, мы боимся начинать что-то новое с другими людьми. А вдруг и там ничего не получится?

Недавно мне задали вопросы: «Где водятся успешные предприниматели и как попасть в бизнес-среду?» Будто я знаю некий пароль и могу дать билет в элитный закрытый клуб. Пароля такого у меня нет. Зато есть один секрет, которым охотно поделюсь. Этот секрет я называю «мощь на мощь», и вот как он работает.

Современную социальную среду можно представить в виде пирамиды из трех частей. Причем эти части изначально будут неравными. В самом низу находятся самые незащищенные слои населения, у которых нет ни жилья, ни государственной поддержки, и соответственно у них нет никаких перспектив. На самом верху находятся условные миллионеры и миллиардеры, то есть люди, обладающие высоким статусом, бесконечными возможностями и невероятным финансовым потенциалом. В середине этой неравномерной пирамиды находится большинство. Человек, который оказался на среднем уровне, не будет общаться ни с низшей кастой, ни с высшей. И получается, что в силу определенных обстоятельств он вынужден жить и работать только на среднем уровне.

Однако здесь тоже есть свои нюансы и градации. Даже будучи на среднем уровне, ты можешь общаться с теми, кто тебя на 10–20 % ниже, или с теми, кто тебя на 10–20 % выше. Есть люди, которые любят блеснуть, а есть люди, которые хотят развиваться.

Каким будет твой выбор?

В первом случае ты будешь чувствовать себя настоящим королем. Умным, красивым, талантливым, знающим. Ты будешь блеснуть и лосниться от всеобщего обожания, восхваления и внимания. Не скрою, это очень приятно – чувствовать себя королем. Свиту составят те, кто изначально окажется ниже по социальному статусу, интеллектуальному развитию, образованию, перспективам и т. д. Но они будут смотреть тебе в рот и говорить потрясающие комплименты. Они ежедневно и жадно будут от тебя подпитываться. Но однажды, когда ты остановишься в развитии, твоя свита найдет себе нового короля. Так всегда происходит, если выбираешь окружение, которое ниже тебя на 10–20 %.

Но есть и другой путь. Отказаться от титула короля и найти человека, который выше на все те же 10–20 %. В этом случае ты получишь возможность подпитываться и учиться у человека, который знает, умеет, может больше, чем ты. Да, ты больше не будешь королем и с тебя сойдет позолота, но взамен ты получишь нечто большее – свободу общения. Таких «королей» может быть несколько, и никто не говорит, что нужно входить в бессловесную, обожающую свиту. Как, например, тебе роль Макиавелли? Или кардинала Ришелье? Людей, которые со временем в несколько раз переросли королей.

Почему я говорю о 10–20 %? Помнится, я о них говорил и в отношении денег. 10–20 % касаются всех изменений в нашей жизни. В том числе и отношений.

Почему не стоит искать человека, который выше на 50 %, а то и на 100 %? Вы находитесь на разных ступенях одной социальной лестницы. При общении у тебя возникнет комплекс и психологический дискомфорт, а ему с тобой будет просто неинтересно.

Представь высокую лестницу, в ней 100 ступенек. Ты стоишь на десятой, и тебе очень хочется попасть наверх. Но ты не сможешь этого сделать в одночасье. Это невозможно. Однако ты можешь без особых усилий, одним прыжком, миновать сразу две ступеньки. Понимаешь? Вот это и есть те 10–20 %, о которых я говорю. Ты всегда можешь достичь уровня того человека, который стоит выше тебя на две ступеньки.

Человек, который на 10–20 % выше, чем ты, при общении с тобой получит ощущение, что он король, и это хорошо! Это та мощь, которую ты можешь дать ему. Но он в своем случае даст тебе нечто иное, не менее важное, он даст тебе свою мощь: возможность максимально подпитаться и поучиться у него. «Мощь на мощь» работает только в том случае, когда между вами есть разница в 10–20 %. Когда один чувствует себя королем и блесит от удовольствия, а второй впитывает знания, получает опыт.

*Так каков твой уровень? Он выше или ниже 10–20 %?*

Этот принцип плохо работает в традиционном бизнесе. Здесь чаще всего встречаются люди закрытого типа, о которых я говорил выше. Здесь все короли и все хотят блеснуть. Но в сетевой индустрии сложилась совершенно иная ситуация. Здесь ты всегда найдешь своего короля и сможешь применить принцип «мощь на мощь», который даст тебе в итоге потрясающий результат.

Признаться, этим принципом я пользовался всегда. Еще в школе интуитивно примыкал к группам старшеклассников. Мне с ними было намного интереснее, чем со сверстниками. Старшеклассники не привечали, но и не гнали. Мне этого было вполне достаточно. Со временем я понял, что, если нанести на короля новый слой позолоты – похвалить его, спросить совета, поблагодарить, – он будет вести себя с тобой совершенно иначе. Король станет уделять тебе больше времени и внимания. Ведь ты станешь для него постоянным источником блеска и уверенности в себе. Он же, в свою очередь, даст тебе то, в чем ты сейчас нуждаешься. Это честный обмен. «Мощь на мощь».

На этой лестнице работает каждая ступенька. Люди готовы потратить на тебя свое время, если ты тратишь на них свое. Они готовы поделиться знаниями, опытом, связями, если ты дашь им то, что им нужно. Дай королю еще немного поблестеть, а потом обойди его и поднимайся выше. Королей в мире бизнеса много. На твой век хватит.

Конечно, однажды тебе тоже захочется поблестеть. Это нормально. Сверкай! Наслаждайся! Подпитывай и подписывайся! Но никогда не останавливайся, не забывай развиваться и подниматься. Пока ты поднимаешься, ты всегда будешь выше и ниже кого-то, но ты всегда будешь в процессе. Однако стоит тебе остановиться, как тут же возникает риск упасть.

Принцип «мощь на мощь» прекрасно работает в сетевом бизнесе, работает он и в личных отношениях, но чуть иначе.

В тот момент, когда ты решаешь заняться сетевым бизнесом, в отношениях с родными и друзьями возникают конфликты и непонимание. Так часто бывает. И на это есть свои причины. Во-первых, большинству людей, особенно поколению старой формации, весьма сложно представить, что работа и получение дохода могут быть абсолютно не связаны с ежедневным посещением офиса и восьмичасовым рабочим днем. Сетевой бизнес для большинства людей своего рода terra incognita, совершенно непонятный мир, в котором свои правила и свои законы. Все, что нам непонятно, обычно вызывает страх и неприятие. Поэтому нет ничего удивительного в том, что момент твоего перехода из традиционного бизнеса в бизнес сетевой близкие восприняли как катастрофу. Им кажется, что ты совершаешь фатальную ошибку: губишь такую прекрасную карьеру, ставишь крест на перспективах и уходишь в никуда. Да, это конфликт. Но это не конфликт интересов. Это конфликт старого и нового миров. Он неизбежен, и к этому нужно быть готовым.

Во-вторых, как только человек оказывается в сетевом бизнесе, он мгновенно получает мощную энергию, он работает в режиме нон-стоп и ощущает от своей работы огромное удовольствие. Глаза горят, эндорфины зашкаливают, обновляется круг знакомых, появляются новые знания и цели.

У старого мира такие перемены вызывают не просто страх, они вызывают ужас. Ты меняешься, а твой прежний круг общения остается на прежнем уровне. Каждый месяц ты поднимаешься на 10–20 % как в личностном развитии, так и в финансовых результатах. Ты поднимаешься. Старый мир остается на месте. Однажды разрыв между твоим уровнем и старым миром станет весьма ощутимым. На этом этапе многие рвут прежние связи. Друзья, коллеги, знакомые переходят в статус бывших, с близкими родственниками – супругами, родителями, детьми – возникают серьезные и затяжные конфликты.

Однако этот переход можно сделать плавным и мягким. Я уже говорил, что в свое время сделал много ошибок в плане коммуникации с людьми. И могу тебе сказать, что резкость, критика, выяснение отношений и точки над «Ъ» никому не нужны. Чем больше ты будешь доказывать свое право на новый мир, тем больше негатива будет вокруг тебя.

Не делай резких движений. Будь гибче и умнее. примени принцип «мощь на мощь», но чуть иначе, чем в сетевом бизнесе. Твои родные не понимают и, возможно, не принимают тех перемен, которые с тобой происходят. Худшее, что ты можешь сделать, – пойти на открытый конфликт. Сказать, что они неудачники, ничего не понимают, что тебе с ними неинтересно и ты не видишь в своей прошлой жизни никаких перспектив. Что произойдет в этом случае? Окружение превратится в постоянный источник негатива. Оно будет мешать энергетике и росту. Это замкнутый круг, и ни к чему хорошему он не приведет. Не стоит резко и категорично уничтожать прошлые отношения.

Регулярно дари друзьям и близким свое внимание. Пусть немного, но делай это искренне. Дай тот минимум, который будет комфортен обеим сторонам. Когда из нашего мира уходит человек, когда он разрывает с нами отношения, мы ощущаем боль и пустоту. Мы переживаем, испытываем серьезный стресс и чувствуем обиду. Именно этого и боится твоё окружение: оно боится ощутить пустоту, когда ты вдруг встанешь и уйдешь. Оно боится стать тебе ненужным. Подпитывай старое окружение, балансируй эмоционально и не конфликтуй.

Если тема сетевого бизнеса у старого мира вызывает негатив и неприятие, закрой ее навсегда. Не обсуждай, не рассказывай о своих успехах и достижениях. Наверняка у вас есть другие точки пересечения. К сожалению, со временем их будет все меньше. И когда-нибудь общение со старым миром сойдет на нет. Но это произойдет постепенно и плавно, без конфликтов и ссор. Ты дашь ему свою «мощь» – время и эмоции, а твоё окружение – свою «мощь»: благодаря его реакции ты почувствуешь свою важность, исключительность и убедишься, что выбранный путь – истинный.

*Возможно, однажды ты сможешь доказать старому миру, что он был неправ.*

**Роман:**

**ЕСЛИ БУДЕТ ПОДДЕРЖКА, ТО И ОТНОШЕНИЯ ВЫЙДУТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ**

**...ВОЗМОЖНО, ОДНАЖДЫ ТЫ СМОЖЕШЬ ДОКАЗАТЬ СТАРОМУ МИРУ, ЧТО ОН БЫЛ НЕПРАВ.**

Я консультирую многих новичков в сетевом бизнесе и могу сказать, что договориться полюбовно со старым миром и не пойти на открытый конфликт – это действительно большая проблема. Наверное, причина не только в том, что большинство людей плохо себе представляет, как именно работает сетевой бизнес и в чем его преимущество перед традиционным.

Я думаю, что основная причина в том, что иногда очень сложно принять и пережить чужой успех, тем более если тебе самому нечем похвастаться.

Почему-то особенно четко и ясно эта тенденция прослеживается в парах, где именно девушка начинает заниматься сетевым бизнесом, а спутник ее не поддерживает. Он против сетевой индустрии, причем категорично. И тут могут быть только два варианта развития ситуации: либо пара распадется и девушка пойдет своим путем, либо мужчина настоит на своем и его половинка вернется в привычный старый мир. Без поддержки, без перспектив, без финансов.

Почему это происходит? Сетевой маркетинг – это история не про то, как быстро и легко стать богатым, это история про личностное развитие, про то, как я могу измениться и сделать свою жизнь и жизнь близких мне людей интереснее и лучше.

Когда парень видит, что девушка с каждым днем становится лучше, краше, интереснее, свободнее, он интуитивно напрягается.

Когда у нее появляется свой доход, возникает самостоятельность, парень бьет тревогу: он уже четко осознает, что может навсегда потерять свою половинку, если не будет ей соответствовать – финансово, интеллектуально, статусно. Да, и еще он ревнует к новому кругу знакомых, ревнует к успеху, обижается, что у девушки остается все меньше времени на него. Это понятно: с каждым днем он ей все менее интересен. Она идет вперед, он остается на прежнем уровне. И вот тогда возникает проблема. Очень серьезная. Как сохранить отношения?

Точно такие же ситуации бывают, когда мужчина занимается сетевым бизнесом, а его девушка делает все, чтобы его оттуда «вытащить».

Налицо конфликт интересов, когда одна сторона чувствует себя правой, а другая – непонятой и виноватой. А почему бы не разобраться в том, что происходит? Если твой партнер постоянно тебя критикует и говорит, что все зло мира от сетевой индустрии, попробуй разобраться, в чем причина. Может быть, негатив появился из-за страха тебя потерять, показаться тебе неинтересным? Может быть, вы стали проводить меньше времени вместе и он (или она) просто ревнует?

Нужно разобраться в этом.

Есть еще две проблемы, которые очень мешают.

Во-первых, мы совершенно не умеем говорить о своих желаниях и потребностях вслух и предпочитаем их скрывать. А сетевой бизнес, как уже говорилось в предыдущих главах, эти потребности и желания мастерски вскрывает. Он, как лакмусовая бумажка, за короткий срок показывает тебе и окружающим, кто ты такой, чего ты хочешь и каковы твои истинные цели. Не исключено, что однажды ты поймешь, что твои истинные цели сильно отличаются от целей партнера. Но он-то об этом не узнает, если ты ему не скажешь. Например, вы раньше вместе копили на машину, а сейчас ты понимаешь, что хочешь вкладывать деньги в образование, в путешествия. Но если это не обсудить и не проговорить, недовольство так и будет накапливаться.

Во-вторых, и это тоже большая проблема, мы совершенно не умеем просить о помощи и поддержке. Почему-то в нашем обществе просьбы о помощи считаются проявлением слабости и никчемности. Если ты просишь, значит, сам ничего не можешь и не умеешь. Однако стоит попросить о помощи – и становится легче. Да, попросить о помощи иногда бывает невероятно сложно, но это надо делать. Потому что только так ты можешь озвучить свои желания, просьбы, потребности и только так ты можешь дать понять близкому человеку, что он тебе нужен и важен. Попросить о помощи – проявление доверия.

Не стесняйся рассказывать о том, что происходит в твоей новой жизни, но не о головокружительных успехах, а о сложностях, с которыми сталкиваешься. Рассказывай и проси советов. Неважно, воспользуешься ли ты ими или нет, важно, что ты продемонстрируешь, как

тебе нужны помощь, участие и понимание. Если возникнет поддержка, ваши отношения станут крепче, появятся новые общие интересы. Вы вместе выйдете на новый этап.

Однако если ты чувствуешь, что изменения в жизни не встречают отклика и поддержки, то просто закрой тему. Честно скажи, чтобы тебе не мешали: «Мы не будем больше об этом говорить. Вы не станете мне мешать, а я не стану мешать вам, я буду заниматься своими делами, а вы своими».

Лично мне очень повезло с родными. Когда десять лет назад я начал заниматься тренингами, стал осваивать техники продаж, мама спросила: «Рома, зачем ты тратишь на все это время?» Я объяснил ей свою позицию, для чего мне нужны все эти знания и навыки, что лучшие инвестиции – это инвестиции в себя. Мама поняла, и с тех пор она меня всегда и во всем поддерживает. Это круто, когда твои родители на твоей стороне.

Когда я занялся сетевым маркетингом, мама сразу же увидела первые результаты: как у меня горят глаза, как мне нравится заниматься сетевым бизнесом, и у нее даже мысли не было выступить против моих начинаний.

Кстати сказать, сестра также пошла по моим стопам и теперь занимается сетевым маркетингом.

Я очень благодарен отцу за то, что он всегда помогал увидеть и понять правильные вещи в жизни, не препятствовал в поисках пути и уберегал от возможных ошибок. Семья – это мой тыл, моя крепость, мои самые близкие люди. И для меня огромное счастье в том, что я могу им сейчас помогать.

С друзьями и знакомыми получилось несколько иначе. Когда я оказался в сетевом бизнесе, то был поражен, какую мощную подпитку он дает, насколько сильным и интересным может быть окружение. И так получилось, что прежний круг общения сам собой сошел на нет и оказался в прошлом. Просто в какой-то момент наши пути разошлись. Есть люди, которые тянут тебя вверх, есть те, кто тянет тебя вниз. Третьего не дано. Я ограничил общение с теми, кто тянет меня вниз, и с легкостью взлетел вверх.

Так, наверное, и должно быть.

## **ПЯТЬ САМЫХ ВАЖНЫХ СЕКРЕТОВ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ**

### **1. Перед тем как войти в новый мир, договорись со старым**

Люди боятся перемен. Люди боятся того, чего не знают. Столкновение старого и нового миров может привести к конфликту. Если ты всерьез решил заняться сетевым бизнесом, оцени возможную реакцию окружения и, как говорится, «подстели соломки».

### **2. Используй принцип «мощь на мощь» и получи результат**

Принцип «мощь на мощь» работает и в бизнесе, и в личной жизни. Его секрет прост: дай то, чего хочет другой человек, и тогда он даст тебе то, чего хочешь ты.

### **3. Ищи людей, которые выше тебя на 10–20 %**

Есть те, кто любит блеснуть, и есть те, кто хочет развиваться. Чтобы сделать рывок и вырваться вперед, тебе нужны люди, которые лучше и выше. Не на 100 %. Всего лишь на 10–20 %.

### **4. Не совершай резких движений**

Не расставляй все точки над «Б», даже если окружение воспримет перемены в твоей жизни в штыки. Постепенно, без конфликтов, ссор и выяснения отношений, уменьшай свое присутствие в жизни тех, кто тебе неинтересен.

### **5. Проси о помощи**

Озвучивай свои желания, цели и проси о помощи. В этом нет ничего постыдного. Когда ты просишь о помощи, ты тем самым оказываешь человеку доверие и показываешь, что он тебе дорог. И знаешь, что еще... *Огромная смелость заключается в том, чтобы признать тот*



***факт, что ты многого не знаешь. Но еще большая смелость – просить другого научить тому, чего ты не умеешь.***

## **9. Истинное образование – не в дипломе. Истинное образование в том, как ты сможешь изменить мир**

*Учитесь так, словно вы постоянно ощущаете нехватку своих знаний, и так, словно вы постоянно боитесь растерять свои знания.*  
**Конфуций**

**...ОГРОМНАЯ СМЕЛОСТЬ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ ПРИЗНАТЬ ТОТ ФАКТ, ЧТО ТЫ МНОГОГО НЕ ЗНАЕШЬ. НО ЕЩЕ БОЛЬШАЯ СМЕЛОСТЬ – ПРОСИТЬ ДРУГОГО НАУЧИТЬ ТОМУ, ЧЕГО ТЫ НЕ УМЕЕШЬ.**

Ты когда-нибудь переживал, что люди могут назвать тебя не слитком образованным человеком?

Думал ли, что высшее образование лучше, чем самообразование?

И вообще, любишь ли ты учиться и считаешь ли это важным фактором на пути к успеху?

Любые знания способствуют развитию памяти и интеллекта. В процессе обучения мозг создает новые нейронные связи, и как следствие улучшаются память и способность к концентрации. Это, в свою очередь, приводит к обновлению всех процессов в организме. Происходит мощная перезагрузка: интеллектуальная, психологическая, эмоциональная, физическая. В итоге ученик больше двигается, больше думает, больше креативит, уделяет больше внимания себе и своим интересам.

Любопытно, что для достижения оптимального результата нужно попеременно учиться в разных областях, причем главным образом сделать акцент на тех сферах, которые не слишком близки. То есть если ты технарь, то можешь освоить гуманитарную специальность – и наоборот.

Последние международные исследования также доказали, что когнитивные способности дольше сохраняются у тех, кто активно занимается умственной деятельностью. Чем больше «напрягается» мозг, тем дольше он будет работать. Мозг, по сути, как и мышца, нуждается в регулярных тренировках.

Еще один секрет получения новых знаний заключается в том, что они дают бесконечную свободу. В режиме нон-стоп мы получаем доступ к новым ресурсам, легче реагируем на любые изменения и обстоятельства, формируем в себе стрессоустойчивость и чувствуем уверенность. Но самое главное, знания – злейший враг рутины. В процессе обучения пробуждается вкус к жизни, появляются новые знакомства, новые возможности для профессионального роста.

Так что вывод напрашивается сам собой: учиться – полезно!

Но вот интересный парадокс: только с возрастом человек приобретает привычку учиться и получает от этого удовольствие, однако большинство детей учиться не любят. Современная школа, как правило, отбивает желание получать знания, к тому же не всегда системные. Более того, в школе нередко тратится время на ненужную информацию, которая совершенно бесполезна для будущего.

В институте у нас появляется совсем иная цель: получить диплом. Знания как бы идут бонусом к диплому. В итоге, достигнув тридцати лет, вдруг осознаешь: годы учебы (а это, на минуточку, 15–16 лет) прошли бессмысленно, без всякой пользы. Да, диплом на руках, но что дальше?

Можно, конечно, со временем получить второе высшее образование или же взять более высокую планку МВА. Ведь есть же люди, которые обожают сам процесс: им просто нравится учиться. Вот только когда возникает необходимость применить теоретические знания на практике, оказывается, что их недостаточно.

Иногда кажется, что люди слишком заиклены на высшем образовании, словно именно оно и является гарантированным ключом к успеху. Возможно, так было лет 20 назад, но сейчас времена изменились. Люди изменились. Изменился поток информации, который получает каждый из нас ежедневно. Нет, мы ни в коем случае не умаляем важность высшего образования и престиж степени – МВА. Высшее образование дает несколько ценных навыков: глубокие знания в определенной сфере, а также общие знания в смежных специальностях, умение систематизировать полученную информацию, самостоятельно учиться и находить нужные данные, навыки в коммуникациях и в тайм-менеджменте.

Вопрос в другом: насколько полученные знания можно затем применить на практике? Насколько они системны? И самое главное, насколько они актуальны?

Проблема высшего образования (не во всех сферах, но в большинстве) в том, что оно не успевает за реалиями времени. Система слишком бюрократизирована, она тяжело воспринимает инновации и слишком медленно адаптируется к изменениям, в то время как картина мира постоянно меняется. То, что было значимым и востребованным вчера, сегодня уже устарело.

Отчасти эти перемены связаны и с нами. В конце XX века появилось поколение людей, у которых сформировалось совершенно новое направление, клиповая культура, и, соответственно, новый тип мышления – клиповое.

Особенность клиповой культуры – мозаичность и фрагментарность образа, алогичность, разрозненность интересов, быстрая потеря внимания к предмету, отрывочность, хаотичность информации. Человек с клиповым мышлением воспринимает информацию так: он выхватывает только то, что ему интересно в данный момент, причем клиповый человек не может зафиксировать свое внимание на теме или предмете на долгое время, также ему важна визуальная, яркая составляющая.

Клиповая культура, а также стремительно развивающиеся IT-технологии практически полностью изменили информационный рынок. Появились новые приемы и формы подачи информации, новые инструменты, адаптированные под современного потребителя. Классическое образование не всегда может подстроиться под эти изменения. К счастью, сегодня тот же интернет предлагает невероятные возможности для самообразования и повышения квалификации, как платные, так и бесплатные ресурсы. Причем в отличие от классической образовательной модели в дистанционном обучении фактически нет ни капли «воды», оно предельно конкретно и практично. Задача дистанционного обучения – в короткие сроки дать четкие и понятные знания по конкретному вопросу.

И к счастью, чтобы стать образованным человеком, нам сегодня не всегда нужен диплом. Знаешь почему? Потому что суть хорошего образования отнюдь не в «корочках».

«Образованный человек – не тот, кто считает себя "образованным", не тот, кто окончил какое-либо, хотя бы высшее, учебное заведение, – мало ли неучей, узких специалистов или ловких карьеристов из них выходит! Не тот, кто перечитал на своем веку много, даже очень много, хотя бы самых хороших книг. Не тот, кто накопил в себе некоторый запас, хотя бы очень большой, разных знаний. Вовсе не в этом самая суть образования.

Самая его суть – в том влиянии, которое оно может должно производить на окружающую жизнь – той силе, которую дает образование, во внесении нее чего-то нового, своего, в ту или иную область, тот или иной ее уголок. Будь это образование общее или специальное, все равно, его критерий – переделка жизни, перемены, в ней производимые при его помощи».

Эти строчки были написаны давно, еще в сороковых годах прошлого века, но они как никогда актуальны. Их автор – Николай Рубакин, русский ученый, человек, который еще в советские времена говорил о пользе и необходимости самообразования. На самом деле он нашел главный критерий, по которому мы и сегодня можем определить, образованный чело-

век перед нами или нет. *Суть образования в том, что с помощью своих знаний ты можешь влиять на окружающую жизнь, на те сферы, в которых ты задействован.*

Для этого нужно постоянно присматриваться к окружающей жизни и вдумываться в нее, отслеживать процессы изменений, изучать ее, знать и понимать. Нужно уметь действовать и одновременно важно влиять на нее. Но для этого нужно иметь подготовку: общую (широкий кругозор) и специальную, профессиональную.

Влияние на жизнь. Влияние на мир. Вот что дает нам образование. Не диплом, не ученую степень, не хорошую зарплату. Образование дает нам возможность и готовность делать мир чуточку лучше. Каждый час, каждый день, каждый год. Всю жизнь.

Оглянись вокруг и посмотри на тех, кто рядом с тобой. Кого из своего окружения ты теперь можешь назвать образованным человеком? И можешь ли ты назвать образованным человеком самого себя?

Стремление к самообразованию, причем стремление страстное, жадное, – еще один критерий успешного человека.

Успешные люди не только учатся всю жизнь, более того, они каким-то непостижимым образом сохраняют сильную мотивацию, благодаря которой они ни на минуту не останавливаются и ежедневно впитывают в себя все новые и новые знания. Секрет мотивации прост, и каждый успешный человек знает его на «отлично»: истинные знания меняют все.

Брайан Трейси писал, что вся наша жизнь – это не просто испытание, это тест. И чтобы добиться успеха, нужно пройти тест на настойчивость. Бывают самые разные ситуации, ко многим мы оказываемся не готовы, некоторые ситуации нас застают врасплох, некоторые требуют самых сложных решений. Но именно в таких ситуациях мы проходим тест на настойчивость и демонстрируем самому себе и всем, кто нас окружает, из какого материала мы в действительности изготовлены.

Чтобы пройти жизненный тест, требуется настойчивость. Нам всем нужна настойчивость, чтобы ежедневно преодолевать лень и продолжать учиться. «Зачем?» – спросишь ты. Чтобы подняться еще на одну ступень. Стать лучше. Стать выше. Ведь чем больше знает и умеет человек, тем большим влиянием он обладает. ***Знания открывают возможности и дают свободу. Хочешь быть свободным? Учись!***

*Филипп:*

**С НЕПРАВИЛЬНЫМ МЕНТАЛИТЕТОМ В ОКСФОРДЕ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО**

**...ЗНАНИЯ ОТКРЫВАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ И ДАЮТ СВОБОДУ. ХОЧЕШЬ БЫТЬ СВОБОДНЫМ? УЧИСЬ!**

К сожалению, в юности мы не придаем особого значения тем возможностям, которые дает современная система образования. Кажется, что в жизни есть более интересные, значимые вещи. В юности вообще не до зубрежки, конспектов, лекций. Стоит ли говорить, сколько всего мы упускаем из-за этого?

До сорока лет я думал, что традиционная система образования – это полная ерунда. Сегодня я думаю совершенно иначе. Традиционная система образования дает нам многое.

*Во-первых*, это структурированный, интересный, полезный и нужный контент. Иными словами, профессиональные знания сразу в нескольких областях.

*Во-вторых*, дисциплина. Без дисциплины успеха не бывает. Недисциплинированный человек никогда не сможет достигнуть цели, он также не сможет выполнить взятые на себя обязательства.

Дисциплина – необходимый элемент, который позволяет органично и своевременно связать все сегменты жизни, как личной, так и профессиональной. Дисциплина держит в тонусе

ум, тело. Дисциплинированный человек – это всегда человек цельный, четкий, ответственный, мотивированный.

В-третьих, традиционное хорошее образование дает сложное мышление. Почему для успеха (не только в бизнесе, но и в жизни) столь важно обладать сложным мышлением? По нескольким причинам.

Сложное мышление необходимо, чтобы справиться с непредсказуемостью и парадоксальностью мира, в котором мы живем. Мы часто повторяем, что мир невозможно понять. И вот здесь на помощь приходит сложное мышление, которое отличается от простого гибкостью, чувствительностью ко всем процессам.

*Сложное мышление всегда эволюционно.*

Сложное мышление позволяет увидеть не одну точку зрения, а сразу несколько, уловить как внутренние, так и внешние связи происходящего, объяснить их причину и последствия. Оно позволяет найти не одно возможное решение, а вариации самых разных решений, оптимальных для конкретных обстоятельств и ситуаций. Человеком со сложным мышлением очень сложно манипулировать. Также сложное мышление предотвращает многие ошибки. Благодаря ему речь становится логичнее, появляется возможность четко и ясно излагать свои мысли.

Я считаю, что преимущество традиционной системы образования заключается еще и в том, что оно готовит нас не только к поиску и анализу информации, но и к ее органичному восприятию. Дальше на этот пласт информации накладывается наш собственный опыт. Мне кажется, что пользы от традиционной системы образования намного больше, чем вреда от ее недостатков. Поэтому не дай бог, если старая система образования умрет. Тогда общество будет быстро деградировать. На мой взгляд, мир деградирует уже сейчас, и деградирует потому, что он делает ставку на опыт, а не на знания.

*Опыт без знаний – ничто.*

Конечно, методом проб и ошибок можно достичь результата, но уверяю тебя, что этот путь будет дольше, сложнее и... дороже. Многие предприниматели уверены, что их опыт – гарантия успеха. Однако проходит время, и становится понятно: да, опыт есть, а знаний и компетенций все же не хватает. Приходится создавать вокруг себя новое пространство с профессионалами, экспертами в самых различных областях.

Если бы у меня была бы возможность вернуться в прошлое, что бы я там изменил? Мне часто задают этот вопрос. Думаю, я бы воспользовался возможностью получить традиционное, системное юридическое образование. И обязательно в хорошем и престижном учебном заведении.

Когда не хватает знаний, ты вынужден искать людей, которые ими обладают. А создать надежную, хорошую и эффективную команду – путь очень непростой и, что уж тут скрывать, дорогой. Профессионалы стоят дорого. Поэтому если есть возможность, желание и силы – учись! Поставь еще одну цель – стать профи. Какую бы специальность ты бы ни выбрал, в чем бы ни стажировался, постарайся стать не подмастерьем или средней руки работником, постарайся стать мастером в своем деле. И не сбрасывай со счетов традиционную систему образования. Она не раз и не два пригодится.

Я сознательно окружаю себя людьми, которые прошли через старую систему образования. Мне нравится их мышление, их способность к концентрации, их дисциплина. Они умеют адекватно и быстро оценивать процессы, которые ежедневно происходят в мире и в бизнесе. Они не сопротивляются переменам, как и я. Здесь мы очень похожи. Мы настроены на эволюцию. Во всем должен быть правильный баланс. В ближайшем будущем успеха достигнет тот, кто сочетает в себе старое и новое. Я думаю, что мир будут контролировать люди вот из этой старой системы. Они будут контролировать все.

Однако здесь есть один принципиальный нюанс. Я не могу сказать, что образование – любое образование – это тот фундамент, который в итоге приведет тебя к успеху и процветанию. Диплом и знания, как знания и опыт, еще не гарантия, что ты поднимешься на самую верхнюю ступеньку. Я знаю десятки примеров, когда у людей был блестящий старт, прекрасные знания, отличный опыт, но однажды они вдруг оказывались на уровне нуля. Почему так происходит?

Происходит это потому, что нет главного элемента, который запускает процесс. Нет желания. Нет яркости и амбиций. Нет детского любопытства. Зато есть зона комфорта, из которой совершенно не хочется выходить. Но если в ней остаться, ты никогда не поднимешься по лестнице успеха. Ты останешься у ее подножия. И никакое образование, никакие знания тебе не помогут.

*Напряжение и желание перемен расширяют зоны комфорта, они ломают привычный ход вещей.* Признаться, для меня важно не то, какое образование получил человек, мне важен его процесс. Я уверен, что каждый из нас ежедневно должен делать больше, чем он способен, на 10–20 %.

Существует один замечательный вопрос, который, как лакмусовая бумажка, показывает твое положение на лестнице успеха. Вопрос звучит очень просто: «А что дальше?»

Если вдуматься, это действительно отличный вопрос. Ведь если не задаешь вопросов, не найдешь и ответов. «А что дальше?» – этот вопрос заставляет двигаться, ты перестаешь тянуть с ответами, начинаешь моделировать настоящее и планировать будущее.

Этот вопрос – ключ. Ты открываешь запертую дверь и выходишь из зоны комфорта. Потому что зона комфорта тебя больше не устраивает. Ты не удовлетворен тем, что есть. Ты хочешь другого уровня.

Зона комфорта – это история про то, как тебе хорошо, спокойно, удобно, но до определенного момента. Однажды комфорт заканчивается. И возникает пустота. Когда в душе у человека пустота, когда он ничего не хочет, ему не поможет ни одна система, ни одно образование.

Когда человек чего-то хочет, но еще не знает, чего именно – это уже шаг вперед. Это первый кирпичик в базисе. Меня что-то не устраивает, я не чувствую себя счастливым, мне дискомфортно, я должен понять: «А что дальше?»

Этот вопрос возникает, когда ты готов измениться. Пусть у тебя еще смутные представления, страх, сомнения, нет четкой цели – неважно. Важно то, что ты готов найти ответ на поставленный вопрос. Важно, каков твой эмоциональный уровень, насколько ты готов его изменить.

Я заметил, что у большинства нет позитивной цели. Люди не знают, чего они хотят. За год в моей жизни бывает несколько тысяч встреч в самых разных странах, и редко встречается тот, кто четко и ясно знает, чего он хочет.

Знание, чего ты хочешь, – из разряда личностного роста. Пока ты не достиг определенного уровня и не прошел хотя бы часть своего пути, ты не сможешь понять, чего ты на самом деле хочешь.

Однако у всех (абсолютно у всех) есть знание, чего они не хотят.

У каждого человека есть свой минимальный уровень, ниже которого он не хочет и не готов опуститься. Давай представим себе среднестатистическую семью: он, она, двое детей. Им чуть за тридцать. Живут в двухкомнатной квартире. Он и она работают в среднестатистических офисах и получают не очень высокую зарплату. Перебиваются от зарплаты до зарплаты, часто берут в долг, выплачивают кредит. Эта семья остро нуждается в деньгах, им хотелось бы получать больше, им хотелось бы, чтобы не было задержек в зарплате. Их квартира нуждается в ремонте, у них старый холодильник и телевизор, а младший ребенок донашивает одежду старшего. Они уже несколько лет не могут позволить себе отпуск. Но эта семья ни на минуту не представляет себя завтра на улице. Их минимальный уровень выше, чем уровень нищего. И они с этим эмоционально согласились. Все, что они могут сейчас сделать, – это либо остаться

на своем уровне, либо задать вопрос: «А что дальше?» И ответить: «Изменить свою жизнь на 10–20 %». У них по-прежнему останутся и квартира, и холодильник, и телевизор, у них по-прежнему будет что поесть, они не будут нищими. Их эмоциональный уровень воспринимает этот лимит. Они эмоционально с этим согласились. Но с этого уровня можно начинать подниматься. Медленно. Шаг за шагом. Нужно всего лишь добавить 10–20 %, чтобы подняться на одну ступень выше. Сделать такое усилие. Но чтобы это усилие возникло, необходимо желание что-то изменить. Необходимо задать вопрос: «А что дальше?»

*Я не верю в большую мечту. Потому что большая мечта есть всего лишь у 1 % населения. К сожалению, остальные 99 % способны видеть только минимум. И на самом деле это не так уж и плохо. Мы все начинаем с минимума. Просто нужно ставить правильную цель для того, чтобы идти дальше.*

Если ты придешь в спортзал и тренер даст не ту штангу, разработает для тебя не ту программу, то ты почувствуешь боль от тренировок, разочарование, раздражение. Через пару занятий мотивация исчезнет. Но если тренер расскажет, как постепенно (все те же 10–20 %) ты будешь работать в спортзале по своей индивидуальной программе, как правильно и без усилий станешь снижать вес, восстанавливать спину и суставы, как постепенно усилишь физические нагрузки и накачаешь мышцы, ты поймешь, что все возможно. Появится правильная цель. И тогда ты задашь себе вопрос: «А что дальше?» И тогда с минимального эмоционального уровня, который допустил разум, перейдешь на уровень выше.

*Знания и опыт нужны каждому из нас. Но чтобы их «включить», необходимо желание, нужны амбиции.*

В конце концов, нужно выйти из зоны комфорта. Самые успешные люди действуют по этому принципу. Они постоянно получают знания, причем в самых разных сферах, они шлифуют свой опыт, и у них есть амбиции, яркие желания. Они сами стремятся перейти на уровень выше, еще выше, еще выше. Потому что у них правильный менталитет и правильный характер. И еще они знают один секрет, когда-то озвученный Стивеном Кови. Он любил повторять, что,

прежде чем взобраться по лестнице успеха, нужно убедиться, к какому зданию приставлена лестница.

Это действительно то здание, которое тебе нужно, или же ты ошибся и с лестницей, и с зданием?

Образование – это всегда эволюция. Эволюция, которая делает твоё мышление сложным и одновременно свободным. Но образование необязательно станет тем самым фундаментом, на который ты сможешь опереться. Фундамент – это твой менталитет. С неправильным менталитетом даже в Оксфорде, да и вообще где бы то ни было, делать нечего. Поэтому ***вопрос не в том образовании, какое ты получил, вопрос в том, какой у тебя характер и менталитет.***

***Роман:***

**МЫ САМИ СЕБЯ ЗАПИРАЕМ В ЗОНЕ КОМФОРТА**

**...ВОПРОС НЕ В ТОМ ОБРАЗОВАНИИ, КАКОЕ ТЫ ПОЛУЧИЛ, ВОПРОС В ТОМ, КАКОЙ У ТЕБЯ ХАРАКТЕР И МЕНТАЛИТЕТ.**

Сейчас я понимаю, что высшее образование я получил для того, чтобы показать «корочки» родителям. На мой взгляд, если европейское или американское образование сумело сохранить свою системность и глубину, то система образования в России и странах СНГ за последние 15–20 лет претерпела не лучшие изменения. Система образования в России и СНГ очень сильно устарела, она не может дать того фундамента, того плацдарма, чтобы человек

начал действовать в предпринимательской среде, и действовать эффективно. Возможно, в других сферах ситуация обстоит лучше, но что касается экономики и предпринимательства, то здесь сложилась удручающая ситуация.

Как люди, которые зарабатывают всего лишь 700 евро в месяц, могут обучать людей зарабатывать миллионы?

Вопрос риторический.

Получение диплома нередко ассоциируется с окончанием обучения. Знания вроде как есть, оценки зафиксированы, диплом выдан, работа найдена, можно поставить точку и заняться чем-то другим, более приятным. Институт наконец-то закончен, пора получать удовольствие от жизни. Слышишь скрип? Это скрипит дверь в твою зону комфорта. Если ты сейчас туда войдешь, дверь захлопнется. Выйти будет очень сложно.

Мы сами себя запираем в зоне комфорта. Мы говорим: «Зачем мне учиться? Я и так все знаю. Если возникнет необходимость, почитаю какую-нибудь умную книжку». В этот момент ты сам себе врешь. Ты никогда не откроешь умную книжку, ты будешь жить скучно, по инерции, вяло думать о том, что надо бы что-то изменить, но в конечном итоге ничего не изменишь. В зоне комфорта много удобных кресел и пуховых подушек, там можно существовать без напряжения и амбиций. В зоне комфорта твой мозг становится вялым и рыхлым, и если ты присмотришься, то увидишь – это не комфорт. Это болото.

Получение диплома – промежуточный этап. Это как поворот на дороге, за которым начинается все самое интересное. Если остановишься – не узнаешь, что же тебя там ждет.

Конечно, бывает так, что после окончания института понимаешь: эта профессия не твоя. Устраиваешься на работу, трудишься по специальности, вроде все хорошо. Как у всех. Но в глубине души чувствуешь: это не твое. В этих профессиональных рамках тебе неинтересно. Что ж, тогда придется признать: ты занимаешь чужое место, а твое где-то с нетерпением тебя ждет.

Когда-то ты встал на родительские рельсы, поддался влиянию ближнего окружения и... пошел не по своему пути. Пришло время свернуть с родительских рельсов. На самом деле лишних знаний не бывает. Любые навыки однажды пригодятся. Но сейчас снова придется попотеть и поучиться. Чему? Вот это вопрос!

Нам крупно повезло в отличие от прошлых поколений, у которых было мало возможностей для самообразования, мы живем в потрясающее время: можно учиться в режиме нон-стоп чему угодно, причем для этого даже не нужно выходить из дома. Благодаря интернету ты можешь пройти любой обучающий курс на любую тему. И часто это можно делать совершенно бесплатно. Дистанционное обучение – потрясающая штука. С его помощью можно найти свое дело, понять, чем ты на самом деле хочешь заниматься.

У каждой специальности есть смежные дисциплины. Если представить процесс обучения в виде дерева, то корни – это твой характер и менталитет, ствол – это основная профессия, твое дело. Зато ветки – смежные специальности. С каждой такой веткой ты становишься умнее, сильнее. Ты растешь как профи.

Помнишь известную фразу про то, что «Титаник» построили профессионалы, а Ноев ковчег – дилетанты? Ее очень любят повторять те, кому лень шлифовать свое мастерство. Фраза на самом деле опасная. Она расслабляет и дезориентирует. Что бы там ни говорили дилетанты, этот мир любит и ценит профессионалов. Так было во все времена. Всегда были мастера и всегда были подмастерья. Имена многих мастеров помнят до сих пор, но кто запомнит дилетантов? Ты не сможешь создать личный бренд, если не станешь профи. Ты не сможешь перейти на уровень выше, если не будешь развивать свои знания и навыки. Ты не сможешь ставить поистине смелые и дерзкие цели, потому что на них тебе не хватит ни мастерства, ни смелости, ни дисциплины.



Когда я вижу, что человек не стремится учиться, я спрашиваю: «Почему?» Чаще всего в ответ слышу: «Лень. И так все хорошо. Надо будет – начну». Но я знаю, что он никогда не начнет.

Как укрепить ветки на своем дереве знаний? Как их сделать сильными и красивыми?

Здесь одного дистанционного образования будет мало. Обязательно нужно идти на очные тренинги и обучающие курсы. Нужно учиться у профи, у настоящих Мастеров своего дела, которые не просто говорят о своих достигнутых результатах, но и продолжают совершенствоваться в своей профессии. Ищи чемпионов, которые каждый день снова и снова выходят на ринг.

Я всегда так делал. Я всегда искал лучших. Читал отзывы, слушал записи, смотрел на результаты, оценивал подачу материала, энергетику тренера. А еще я всегда обращал внимание на учеников Мастера. Это тоже важный момент. Ведь если у человека, который себя позиционирует как тренер или гуру, нет учеников, стоит задуматься: а не пустышка ли он?

На информационном рынке сегодня много пустышек. Мастеров меньше. Их тренинги и курсы существенно дороже, но они стоят того. Если, к примеру, мы говорим о курсах по продажам, то вряд ли нужно идти к человеку, который ничего в своей жизни не продал, у которого нет личных кейсов, а весь его курс состоит в банальном изложении допотопного учебника.

*Мастера видишь и чувствуешь сразу. У Мастера всегда есть харизма, есть индивидуальность, он не просто выдает теории и практические кейсы, он помогает тебе понять, как все работает в той или иной сфере, какие есть подводные камни, каких ошибок ты можешь избежать.*

Мастер никогда не боится раскрывать свои секреты. Знаешь почему? Ему нет резона бояться конкурентов. Пока конкуренты овладеют этими секретами, Мастер будет далеко впереди. И еще, что очень важно, настоящий Мастер всегда в ответе за своего ученика. Ему важно, чтобы ученик достиг результата, чтобы он вышел на новый уровень профессионализма. Главный секрет мастерства заключается в том, что своими знаниями нужно делиться, отдавать их со всей щедростью. Когда ты делишься знаниями, в ответ ты получаешь благодарность, позитивную энергию, которая дает новый толчок, чтобы идти дальше.

Если говорить о моем пути, то я всегда искал лучших, будь то тренер по продажам, по ораторскому мастерству, по интернет-маркетингу, по продвижению в социальных сетях. Каждый год стараюсь пройти несколько мастер-классов и тренингов по разным специальностям, слушаю вебинары, читаю профессиональную литературу. Я подписан на разные паблики, где можно не только узнать об изменениях в тех сферах, которые мне интересны, но и о перспективах рынка, изменениях в потребительском спросе. Для меня очень важно сочетание теории и практики. Важно постоянно держать руку на пульсе. Это моя философия: как только ты перестаешь учиться, то автоматически теряешь свое преимущество. Мир сегодня меняется очень быстро, и, если ты не в теме, мир отбросит тебя назад и даже не посочувствует. Он освободит место для того, кто хочет меняться вместе с ним, кто хочет быть профи. Это жестко, но такова жизнь и таковы правила. Хочешь быть в тренде – учись. Хочешь хорошо зарабатывать – учись, становись экспертом, мастером своего дела.

## **КАКИЕ НУЖНЫ ЗНАНИЯ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?**

Я для себя сделал свой собственный рейтинг, но готов им охотно поделиться.

### **1. Коммуникационные навыки и грамотная речь**

Речевые ошибки, эмоциональная зажатость, невозможность начать разговор – типичные проблемы для всех, кто начинает работу в сетевой индустрии. Но эти проблемы легко и довольно быстро можно исправить. Были бы желание и усидчивость.

Если ты решил связать свою жизнь с сетевым бизнесом, у тебя должны быть навыки общения с людьми, причем с незнакомыми людьми. Нужно постоянное общение.

***Где можно получить эти навыки?***

*На тренингах.*

Тренинги дают подсказки, алгоритмы, снимают психологический ступор и эмоциональные зажимы, после них становится легче и проще общаться. Очень хороши тренинги по ораторскому мастерству: там ты научишься владеть своим голосом, сможешь управлять дыханием, волнением, выступать перед большим скоплением людей, держать интерес аудитории.

*В «полевых» условиях.*

Просто выйди на улицу и поставь задачу: поговорить с незнакомым человеком ну, скажем... о погоде.

Потом поставь другую задачу: сделать несколько комплиментов в транспорте.

Каждый день ставь одну маленькую задачу – и не заметишь, как вскоре станешь завсегда-таем любой компании. Это выход из зоны комфорта. Если боишься общаться с людьми, значит, ты сам себя ограничиваешь. Все ограничения живут в голове. Мы сами создаем их себе. Выход из зоны комфорта всегда дает следующий толчок. Если мы не проработали ограничения, не избавились от них, они у нас останутся. И тогда ты не достигнешь результата, которого ждешь.

Еще один важный момент. Сетевой маркетинг так устроен, что сетевик каждый день общается со многими людьми. И когда через тебя проходят тысячи людей, ты становишься психологом. Тебе приходится решать множество задач, разруливать самые разные ситуации, ты понимаешь логику и мотивацию других людей, предугадываешь, как они будут действовать, что они будут говорить. Все это помогает либо гасить конфликты, либо их вообще избегать.

## **2. Навыки продаж**

Мы все продавцы и все покупатели. Каждый день мы что-то продаем и что-то покупаем. Навыки продаж для сетевого всегда будут в приоритете. Как-то в команде мы прокачивали навыки продаж, и ребята продавали спичку. За 50 центов. Одна девушка продала спичку за 100 евро. Не спрашивай меня, как она это сделала! Лучше подумай, как бы ты смог продать спичку.

***Где можно получить навыки продаж?***

Базовые знания ты получишь во время обязательного обучения, которое проходит каждый новичок. Также существуют специальные тренинги по холодным и теплым продажам. Надо сказать, что в традиционном бизнесе продавать намного сложнее. Если мы раньше говорили о семи касаниях, которые должен сделать продавец, чтобы привести клиента к покупке, то сегодня специалисты говорят о том, что нужно уже одиннадцать касаний. В среднем, по последним данным, человек принимает решение о покупке через 50–60 дней после того, как он узнал о товаре или услуге.

Сетевая индустрия устроена немного иначе. Здесь другие алгоритмы продаж, но думаю, что для полноты картины и для максимально эффективного результата нужно понимать сходство и различия системы продаж в традиционном и сетевом бизнесе.

Мало знать теорию, придется постоянно проверять полученные знания на практике. Преодолевать свой страх, учиться принимать отказы, строить свою собственную систему убеждений.

## **3. Знание интернет-маркетинга**

По личному опыту скажу, что, если бы я не обладал этими знаниями, пришлось бы намного сложнее. Если бы я не понимал алгоритмов продвижения, в том числе и продвижения личного бренда, у меня бы мало что получилось.

В наше время без знания интернет-маркетинга вообще невозможно. Потому что все уходит в интернет.

Какими навыками нужно обладать?

*Копирайтинг.*

Сегодня невозможно обойтись без умения писать тексты, причем в разных стилях и разных жанрах.

#### *Фотография.*

80 % людей – визуалы. Фото помогает красиво упаковать текст и создать нужную «воронку» при продаже: человек цепляется взглядом за картинку и только потом обращает внимание на текст.

#### *Видео.*

Этот тренд очень активен на Западе, у нас он пока только набирает силу. Людям нравится смотреть видео, поэтому необходимо научиться снимать ролики и делать качественные прямые эфиры в социальных сетях.

#### *Интернет – реклама.*

Рекламу можно настроить по-разному и получить разный результат. Важно знать, как правильно, интересно подать товар или услугу.

#### *Smm – продвижение.*

Smm – это целый комплекс действий, целая стратегия, которая помогает не только осуществить продажи в интернете, но и выстроить личный бренд. Проблема лишь в том, что эта сфера постоянно меняется. Практически каждый месяц появляются новые фишки, новые правила, новые возможности. Если ты будешь в теме, это окупится сторицей.

Специалисты говорят, что у тебя есть всего лишь пять секунд, чтобы привлечь внимание человека к твоему посту в социальных сетях. Только вдумайся: пять секунд. Эти пять секунд могут либо обеспечить хорошие продажи, либо свести все усилия к нулю. Пять секунд – это отличный вызов самому себе, не так ли?

«Совершенствование не имеет конца», – говорили древние японские мастера. С тех пор ничего не изменилось, мастерство бесконечно. Мы совершенствуемся не для того, чтобы однажды уйти на покой и поживать на лаврах, мы учимся не для похвалы и не для диплома, мы учимся для того, чтобы изменить окружающий мир. Сделать его ярким, интересным, красивым. Подумай, чему бы ты хотел научиться прямо сейчас и как ты можешь изменить этот мир?!

## **ПЯТЬ ПРОВЕРЕННЫХ СОВЕТОВ БУДУЩЕМУ МАСТЕРУ**

### **1. Выйди из зоны комфорта и посмотри, как изменился мир**

Это только кажется, что в зоне комфорта хорошо, надежно и уютно. Зона комфорта – не развитие, это стагнация. Открой дверь и посмотри, какие потрясающие возможности предлагает мир. Признай свой минимальный эмоциональный уровень, на котором ты сейчас находишься, подумай, как ты можешь его изменить с помощью 10–20 %.

### **2. Ищи новые возможности для обучения**

Определи сферы, в которых ты хочешь достичь мастерства. Посещай тренинги и мастер-классы, читай профессиональную литературу, учись очно и дистанционно. Секрет успеха кроется в сочетании технологий, теории и практики. Будь в теме и держи руку на пульсе, отслеживай все перемены на рынке. И помни: как только ты остановишься, мир тут же отбросит тебя назад.

### **3. Найди своего Мастера**

Пословица гласит, что Учитель появляется только тогда, когда готов ученик. Ищи настоящих профи, мастеров своего дела. Настоящий Мастер обладает харизмой, он всегда заинтересован в том, чтобы его ученик добился результата, он щедро делится знаниями и без опаски раскрывает секреты мастерства.

### **4. А что дальше?**

Регулярно задавай себе этот вопрос. Этот вопрос – лакмусовая бумажка, которая показывает, что ты движешься к поставленной цели.

**5. Расти свое «дерево знаний» и используй полученные знания и технологии себе во благо**

Любые знания – это новые ветви на дереве твоего образования, ветви, которые дают силу и энергию.

***Стань экспертом! И подумай о своем личном бренде. Время пришло.***

## 10. Как звучит твой бренд?

*Нет другого средства отомстить публике, как заставить ее  
рукоплескать вам.  
Карло Гольдони*

### **...СТАНЬ ЭКСПЕРТОМ! И ПОДУМАЙ О СВОЕМ ЛИЧНОМ БРЕНДЕ. ВРЕМЯ ПРИШЛО.**

Тема личного бренда стала трендом в последнее время. О личном бренде говорят сегодня во всех сферах жизни: в искусстве, политике, бизнесе. Между тем личный бренд существовал всегда. Просто раньше его называли чуть иначе: репутацией, высоким социальным статусом, славой, известностью, признанием, имиджем.

В личном бренде действительно есть все эти составляющие: и репутация, и харизматичный образ, и признание. Однако все же личный бренд намного сложнее, чем просто слава или популярность.

За личным брендом всегда стоит имя. У личного бренда всегда есть история. И еще один немаловажный момент: личный бренд всегда вызывает отклик и доверие. Не у всех, конечно, только у своей целевой аудитории, которая, в свою очередь, может быть как маленькой, так и огромной.

Некоторые зарубежные маркетологи считают, что в условиях всеобщей «интернетизации» личный бренд есть практически у всех, кто оставил свой «след» в сети. Даже младенцы, чьи родители ведут их персональные страницы в социальных сетях, уже с первых дней жизни формируют личный бренд. Так что вопрос заключается совсем не в том, как именно создать личный бренд. Вопрос заключается в том, зачем он нужен. Зачем он нужен именно тебе. И отсюда еще один важный вопрос: как и с помощью чего продвигать личный бренд?

Любопытный парадокс: в мире существуют сотни тысяч известных людей, которые ведут страницы в социальных сетях, занимаются бизнесом, искусством, наукой, политикой. Однако сказать, что у каждого известного человека есть личный бренд, все же нельзя. У одних он есть, у других, увы, нет. В чем же секрет?

Секрет заключается в том, чтобы думать о себе как о бренде, но при этом оставаться живым интересным человеком, не превратиться в «продукт». Сохранить уникальность и получать от дела своей жизни удовольствие.

Личный бренд – это история не про то, как стать известным и богатым. В этом случае, если очень повезет, тебя ждет мимолетная слава, но потом забвение и разочарование. Работа на собственное эго не дает нужного результата.

Личный бренд – это твоя персональная история, с которой ты честно и открыто выходишь в мир с единственной целью: сделать его чуть-чуть лучше, отдать ему частичку себя самого. Причем безвозмездно.

«А как же деньги? – спросишь ты. – Люди выходят в соцсети, рассказывают о себе и на этом делают сумасшедшие продажи. Чем популярнее человек, тем больше у него доход. Бренд – это ведь не только рассказы про миссию, это конкретные лайфхаки про то, как продавать. И если мы говорим про личный бренд, речь изначально идет о продаже себя самого, знаний, умений, опыта. Разве не так?»

Не совсем. Действительно, чем больше раскручиваешь собственное имя, тем больше твоя целевая аудитория, для которой ты становишься объектом внимания и в определенной степени экспертом. Но если твоя главная цель – заработать на своем имени большие деньги, эта цель весьма сомнительна. Сколько таких примеров в истории! Наверное, самые показательные в области шоу-бизнеса: стадионы, толпы поклонников, огромные гонорары, бешеная популяр-

ность, а потом забвение. Люди всегда чувствуют неискренность и фальшь, люди всегда чувствуют.

Думать, что личный бренд равен славе, – ошибка. Каждый день мы видим в ленте Инстаграма посты, сделанные как будто под копирку. Люди показывают блестящую сторону жизни, иногда скандальную сторону, но, как правило, за этим – пустота. Там нет ничего интересного, нет ничего личного и уникального. На смену одной пустышке приходит другая, и нет им числа.

Проблема в том, что образ изначально был ненастоящим и цели у того, кто стоял за этим образом, были пустые: быстро приподняться и разбогатеть. Это эрзац-бренд: когда твое имя на слуху, все о тебе знают, но сам ты не являешься ни экспертом, ни человеком, который вызывает доверие и уважение. Только профессионализм и честность по отношению к себе вызывают доверие.

Личный бренд не создается в одночасье, за ним стоит большая работа, прежде всего работа над собой. И эта работа должна быть в удовольствие: если ты не получаешь удовольствия от своего бренда, от постепенного формирования стиля и ежедневного продвижения, то зачем вообще этим заниматься?

При создании личного бренда важно понимать цели и задачи, а также очень четко осознавать собственную «я-концепцию». В этом случае обычно используется методика «многоуровневой звезды»: сначала нужно провести четкий и грамотный аудит своего бренда, оценить свои возможности, перспективы, недоработки, недочеты и достоинства. Затем разработать стратегию продвижения и только затем использовать основные инструменты. Среди таких инструментов мы можем назвать: упаковку (имидж), маркетинг, экспертное развитие, публичную и медийную коммуникацию.

Без личного аудита действительно не обойтись. Вот только несколько вопросов, которые имеет смысл задать себе на этом этапе.

- Не что мне может дать мир, а что я могу дать миру?
- Не что мне должны люди, а что я им могу дать?
- Какой образ я хочу создать?
- Какой информацией я обладаю?
- С помощью каких ресурсов я готов поделиться этой информацией?
- В чем моя уникальность?
- Как звучит мой бренд? Каким его видят люди? Насколько этот образ совпадает со мной настоящим?

Личный бренд действительно дает огромные возможности в плане свободы формирования собственной карьеры. И отчасти личный брендинг использует известные и, в общем-то, стандартные приемы маркетинга. С их помощью ты продаешь свою уникальность потребителю. Но это вершина айсберга. В реальности все чуть сложнее. Давай разберем, из чего состоит личный бренд.

## **УНИКАЛЬНОСТЬ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ**

Ты наверняка неоднократно слышал про уникальный контент, с помощью которого можно формировать свою целевую аудиторию. Вот только что можно считать уникальным контентом?

Посты в социальных сетях про твой сегодняшний завтрак, обед и ужин, про встречи друзей на природе или шопинг – это не уникальный контент. Это подробности твоей частной жизни, которые действительно могут быть интересны (при правильной и красивой подаче), но, как правило, они интересны далеко не всем.

Люди приходят в социальные сети по нескольким причинам: им нужны развлечения, они хотят общаться, им нужна полезная информация.

Ответь на следующие вопросы: «Зачем в твой блог приходят люди? Что они хотят от тебя получить? Развлечения, общение, информацию? И что ты готов им дать?»

Есть такая формула: если продаешь в социальных сетях, то постов про продажи «в лоб» должно быть не более 30 %, остальное – мнение эксперта и полезный контент. То же самое касается постов о личной жизни – их должно быть не более 30 %.

Уникальный контент – это знания, фишки, лайфхаки, кейсы, ошибки, то есть все то, что отличает тебя от других. Твоя личная история. Твой профессионализм. Многие боятся делиться наработками и секретами с другими (а вдруг украдут?), но зря! Опыт невозможно повторить! Твой опыт навсегда останется с тобой, другой человек может взять на заметку чужие наработки, обдумать их, попробовать применить, но и только... Ему все равно придется пройти свой собственный путь и создать что-то свое.

### ОБРАЗ

Аристотель Онассис как-то шуточно обронил, что для того, чтобы быть успешным, нужно несколько моментов: выглядеть загорелым, жить в элегантном здании (пусть даже и на чердаке), появляться в хороших ресторанах (даже если вы там пьете один напиток) и если чем-то заниматься, то делать это по-крупному. Хотя, может быть, в его словах и нет никакой шутки, зато есть формула хорошего образа. То, как мы выглядим, и то, как подаем себя, во многом определяет наш нынешний и будущий успех.

Образ – понятие многозначное. Это не только внешний вид и стиль в одежде, повседневный «look» и манера поведения. Образ складывается из трех форматов: профессии, личности, имиджа.

Если мы говорим о профессии, то тут важно подумать, какую именно профессиональную сферу ты решил сделать основной. Допустим, ты решил продвигать себя как предпринимателя в сетевом бизнесе. О чем именно ты можешь рассказать клиентам, какой стиль общения выберешь?

Какое амплуа подходит? Амплуа новичка, который рассказывает о первых шагах в профессии, делится победами и признается в ошибках? Или амплуа эксперта, который мотивирует, вдохновляет, сопровождает? Или человека, который сочетает и работу в офисе, и сетевой бизнес? Нет правильного или неправильного формата, есть то, что ближе тебе и твоей целевой аудитории. Думаем, не надо объяснять, что в каждом из конкретных случаев аудитория будет разной?!

Оценить масштаб своей личности невероятно сложно. Наше самовосприятие и восприятие нас другими людьми в корне различаются. Простой пример: девушка думает, что прибавила в весе, и спешно садится на диету, однако окружающие делают ей искренние комплименты и говорят, что она невероятно похорошела. Она смотрит в зеркало и видит одно, но люди воспринимают ее совсем иначе.

Ты думаешь, что крут в той или иной сфере, но на самом деле окажется, что друзья и коллеги придерживаются иного мнения.

Чтобы свести «дебет с кредитом» и получить сальдо, сначала оцени себя в самых разных сферах (внешность, профессиональные знания, коммуникативные навыки, стиль, манера поведения и т. д.), а потом попроси оценить все то же самое друзей, коллег и, может быть, даже незнакомых людей. Такой опрос поможет быстрее и эффективнее найти сильные и слабые стороны.

Анализ профессиональной деятельности и понимание особенностей собственной личности помогают сформировать правильный имидж. У любой аудитории существуют определенные шаблоны, как должен выглядеть тот или иной специалист. Вряд ли мы доверимся юристу, который одевается и ведет себя как звезда бурлеска, и вряд ли у нас вызовет понимание и приятие представитель шоу-бизнеса в строгом костюме-тройке.

На самом деле не так уж и важно, какой стиль в одежде ты предпочитаешь: классический, casual, спортивный или свободный. Важно, насколько ты органичен в выбранном образе. Это как пазл: все кусочки должны идеально совпадать и подходить друг к другу – одежда, обувь, аксессуары, прическа, манера говорить, мимика и жестикуляция. Все это должно работать на тебя и иметь нотку экстравагантности. В погоне за личным брендом многие становятся фриками, это тупиковый путь. Да, фрик, бесспорно, вызывает повышенный интерес к своей персоне, но он никогда не вызывает доверия. Быть экстравагантным – не значит сознательно эпатировать публику. Экстравагантность означает индивидуальность. И она либо есть изначально, либо ее... пока нет. Точнее, ты ее пока не нашел. И в этом нет ничего страшного: впереди ждет потрясающее открытие. Что может быть лучше, чем открыть себе себя самого?

## **ПОСТОЯНСТВО**

Часто бывает так, что человек всерьез задумывается о личном бренде, делает аудит и даже разрабатывает стратегию продвижения. На бумаге. Но когда доходит до дела, планы так и остаются планами. Не хватает энергии, мотивации, времени на их реализацию. Сколько заброшенных историй можно увидеть сегодня в социальных сетях, сколько нереализованных проектов?!

Личный бренд – работа. Работа ежедневная, постоянная, не на день или год – на долгий период жизни. Нельзя заняться личным брендом, а потом забросить его. Если ты не уверен, что будешь им заниматься, то лучше не начинать. Но если ты все же рискнешь, будь готов и к личной ответственности, и к тому, что теперь ты будешь постоянно присутствовать в поле зрения своей аудитории. Придется каждый день удерживать ее интерес.

Поэтому *когда ты строишь личный бренд, нужно иметь четкие, ясные цели.*

*Филипп:*

**МНЕ НЕИНТЕРЕСНО БЫТЬ ЗВЕЗДОЙ, МНЕ ИНТЕРЕСНО САМОМУ СОЗДАВАТЬ ЗВЕЗД**

**...КОГДА ТЫ СТРОИШЬ ЛИЧНЫЙ БРЕНД, НУЖНО ИМЕТЬ ЧЕТКИЕ, ЯСНЫЕ ЦЕЛИ.**

Существует один хороший вопрос, который в любой ситуации и обстоятельствах позволяет вернуться с заоблачных высот на землю и понять, насколько тебе нужно то, чем ты сейчас занимаешься. Это вопрос «зачем?».

Когда кто-то из моего окружения говорит о личном бренде, я всегда задаю следующие вопросы: «Зачем тебе нужен личный бренд? Какие именно задачи ты хочешь решить с его помощью? Каких результатов ты хочешь добиться?»

Есть люди, которые много и очень тщательно работают над своим личным брендом: они последовательно выстраивают свое продвижение, создают хороший имидж, грамотно занимаются нетворкингом. Я с интересом наблюдаю за этим процессом, хотя, как мне кажется, значение и важность личного бренда сегодня не то чтобы преувеличены... Скорее, изначально выбран не тот фокус.

Акцент на себя, а не на процесс.

Слишком много эго. Слишком много внимания себе. Как только это происходит, страдает процесс. Если ты долго над чем-то работаешь, если максимально вкладываешься в дело, сначала идет подъем. Ты достигаешь первых результатов, и они вдохновляют. Первые победы – самые опасные: хочется почитать на лаврах и пожинать плоды успеха. Собственно, это и происходит. После интенсивного подъема всегда возникает спад. Деграция. Именно поэтому большинство резких стартов всегда оканчиваются ничем. При резком старте не рассчитать ни сил, ни дыхания, ни ресурсов.



Это особенно четко видишь в сфере личного бренда. Резкий старт, работа на собственное эго, первые результаты – и откат. Слишком много внимания было уделено себе и слишком мало – процессу.

Я считаю, что идея личного бренда работает до с 18 и примерно до 45 лет. До этого возраста ты действительно можешь выжать максимум (из профессии, ситуаций, окружения, себя самого), чтобы построить интересный и динамичный образ. Образ, который будет работать на тебя. До этого возраста у тебя есть время на ошибки, на переосмысление, на адаптацию.

Но затем все равно придется изменить фокус: переключиться на создание бренда уже не для себя, а для других.

Чем старше становишься, тем сильнее ощущаешь энергетику других поколений, которые буквально наступают тебе на пятки. И у этих поколений есть одно сильное преимущество: они идут в ногу со своим временем. Да, у них меньше опыта, меньше знаний и навыков, но время на их стороне. Поэтому если ты по-прежнему будешь сфокусирован на собственном «я», ты проиграешь. Это как в семье, где мама-диктатор, сильная личность, и ее инфантильная двадцатилетняя дочь. Мама не дает дочери ни единого шанса построить собственную жизнь, мама пытается всем управлять и во всем доминировать. Пользы от этого не будет никому: ни матери, ни дочери. Обязательно возникнет тот момент, когда мама должна будет отойти в сторону и сконцентрироваться на бренде дочери.

К теме личного бренда я отношусь очень аккуратно и осторожно. Личный бренд – своего рода ловушка. Когда ты начинаешь строить личный бренд, нужно иметь четкие, ясные цели: после сорока лет стать тренером, гидом, коучем, гуру, топ-консультантом. То есть тем человеком, который будет сопровождать, направлять, обучать. Посмотри, как грамотно работают спортсмены: они завершают карьеру в определенном возрасте и перестраиваются с одного звездного статуса на другой, не менее важный и востребованный.

Я не могу сказать, что вообще нельзя строить свой бренд после пятидесяти. Конечно, можно. История знает массу примеров, когда именно после пятидесяти люди максимально раскрывали свой потенциал и добивались успеха. Правда, в этом случае у них были четкие цели и понимание, чего именно они хотят достигнуть.

Желание быть звездой, блеснуть, создавать себе имя на сомнительном пиаре, скандалах, дутых информационных поводах – путь тупиковый. Поверь мне, он никуда не приведет. Но ведь именно так люди сегодня и воспринимают личный бренд: я хочу быть успешной звездой, хочу иметь миллионы поклонников, сумасшедший райдер и бешеные гонорары. Но что в тебе есть такого особенного, чтобы мир все это тебе дал? Бесполезно блеснуть и приманивать славу. *Слава – очень непредсказуемая дама: сегодня она с тобой, завтра ее уже и след простыл.*

Для меня процесс создания и формирования бренда видится болезненным, я уверен, что тот, кто сегодня максимально сконцентрирован на личном бренде, лет через 10–15 будет страдать, потому что личный бренд выжимает, ломает и загоняет в рамки. Масса примеров вокруг: бывший олимпийский чемпион или звезда эстрады, которые стали никому не нужны. Они не могут найти свое место в мире, потому что по-прежнему зациклены на собственном эго, они не сумели вовремя понять главный принцип личного бренда и перестроиться. Это страшно.

*Мне уже неинтересно быть самому звездой, мне интересно создавать звезд.*

После сорока я понял, что, несмотря на амбиции (они-то как раз никуда не делись), нужно менять фокус. Нужно отказаться от акцента на собственной персоне. Вместо этого необходимо сосредоточиться на тех делах, которыми занимаюсь. Так я и сделал. Личный бренд при этом никуда не делся. Он просто стал иным. Вместо того чтобы поддерживать и вдохновлять эго, он поддерживает и вдохновляет мой бизнес.

Личный бренд всегда проходит два этапа: сначала все в нем сконцентрировано на конкретной личности, поэтому в приоритете работа над имиджем, правильная подача себя, продвижение в социальных сетях и в масс-медиа. На этом этапе много блеска, эпатажа, информационных поводов. Личное доминирует над профессиональным.

*С возрастом личность как бы отходит на второй план, и человек фокусируется на других моментах: на своей экспертности, профессиональных достижениях, репутации, на желании делиться наработанным опытом с другими поколениями.* На этом этапе надо уметь абстрагироваться от собственного образа, использовать бренд как подтверждение своим делам. В бизнесе дела и результат важнее, чем ты сам.

Когда ты молод и когда у тебя еще нет истории успеха и не хватает опыта, тогда действительно есть смысл остановиться на первом этапе: сначала создать свой образ, научиться коммуницировать и работать в социальных сетях, понять нюансы продвижения и добиться первых результатов. Здесь очень важно соблюсти тонкую грань между подачей себя как многогранной личности и как хорошего профессионала. Нужно научиться позиционировать себя, создавать и показывать интересную жизнь во всех ее проявлениях.

Но что есть интересная жизнь?

Глупо, когда акцент сделан на бытовых подробностях. Скажем, девушка позирует в Инстаграме и выкладывает свои фотографии в магазинах, в салонах красоты, в ресторанах. Это не ново. Не уникально. Не интересно. И если мужчина показывает себя исключительно в спортзале, это тоже не очень интересно. Контент, который ты доносишь до аудитории, должен быть связан, ассоциирован лично с тобой. Что-то оригинальное, не похожее на других. Нечто такое, что затронет других людей. Личный бренд работает только тогда, когда сконцентрирован на темах, интересных и тебе, и твоей аудитории. Неважно, какое направление: стихи, живопись, бизнес, спорт, личный рост. Это не имеет значения, потому что для каждой сферы интересов есть своя целевая аудитория. Если есть интерес и если этот интерес искренний, он обязательно затронет и привлечет к тебе людей.

Личный бренд не только помогает продавать, не только вызывает доверие, но и еще служит невероятно мощной вдохновляющей силой для твоего окружения. С его помощью открываешь мир и возможности, вдохновляешь и ведешь за собой людей.

Личный бренд не будет интересным, если цель человека – блеснуть. Если ты мечтаешь о славе, популярности, о всеобщем обожании, забудь про брендинг. Ты проиграешь.

*Если нет страсти к тому, что делаешь, успеха не добьешься.*

Я знаю много молодых людей, которые осаждают продюсерские центры и уверяют, что больше всего на свете они мечтают петь, или танцевать, или сниматься в кино. Но в них нет страсти, нет той одержимости, которая делает человека уникальным. У них есть другая страсть: страсть к славе. Это плохая цель. Она не работает. Личный бренд работает тогда, когда людям нравится твоя страсть, когда ты зажигаешь и вдохновляешь их.

И вот еще какая штука: во всем важна искренность. Нам всем нравится искренность. Если ты искренен, если ты знаешь, в чем твоя уникальность и умеешь это использовать, можно раскрутить себя. Искренность и оригинальность. Слепо копировать других – большого ума не надо. Блеснуть, потому что хочется, тоже не очень умно. Найди в себе то, что откроет для других твой внутренний свет, твою искреннюю страсть, твою уникальность. Тогда ты не будешь блеснуть, твой свет никогда не потускнеет. ***Ты будешь сиять. Всегда. Как сияют настоящие звезды.***

***Роман:***

**ЛИЧНЫЙ БРЕНД ДАЕТ ЭНЕРГИЮ И МЕНЯЕТ МИР**

### **...ТЫ БУДЕШЬ СИЯТЬ. ВСЕГДА. КАК СИЯЮТ НАСТОЯЩИЕ ЗВЕЗДЫ.**

Есть настоящие звезды, а есть звезды фальшивые, картонные, за внешней привлекательностью которых лишь пустота.

В том, чтобы мечтать о звездном статусе, нет ничего предосудительного. Раньше мальчики хотели быть космонавтами. Девочки – балеринами. Сейчас мальчики хотят быть бизнесменами или яхтсменами, девочки – певицами и актрисами. Если ты до сих пор хочешь добиться звездного статуса, то это говорит о том, что ты еще... не вырос, твоя жизнь пуста, в ней чего-то не хватает.

Чем старше становишься, тем больше понимаешь, что массовая популярность, звездный образ, мир селебрити – это огромная эмоциональная, психическая и физическая нагрузка. Ты не принадлежишь себе. Ты полностью зависишь от своих поклонников, которые в любой момент могут отвернуться и забыть тебя. На самом деле те, кого мы по привычке называем звездами, таковыми не являются. Это иллюзия, обманка, созданная с помощью современных PR-технологий.

В чем отличие настоящей звезды от эрзац-бренда? Я бы назвал четыре по-настоящему звездных качества: *уникальность, востребованность, харизма и экспертность*. Эти качества вне времени и обстоятельств, если ты ими обладаешь, они уже никуда не исчезнут.

В сетевом бизнесе личный бренд стоит на первом месте. Мы продвигаем компанию через личный бренд, мы зарабатываем тоже через личный бренд. В эпоху интернета это сделать намного быстрее и проще, так как интернет предоставляет массу инструментов и ресурсов для продвижения личного бренда.

Как это работает? Расскажу на собственном примере.

Сейчас личный бренд – часть моей повседневной работы. Однако еще несколько лет назад все было иначе. Когда социальные сети только начали активно развиваться, я занимался интернет-маркетингом и контекстной рекламой. Я быстро понял важность, значение и особенности каждой из социальных сетей.

Плохих или хороших соцсетей не бывает. Бывают те, которые тебе подходят или не подходят. Это как в жизни. Есть люди, с которыми нам интересно и хорошо, а есть те, которых мы совершенно не понимаем и с которыми не хотим общаться. В интернете все то же самое.

Лично мне близки две социальные сети: ВКонтакте и Инстаграм. Они абсолютно разные по параметрам, но именно поэтому я их и выбрал в качестве основных площадок для продвижения личного бренда. Также я принял решение развивать свой канал на YouTube. Этот канал дает огромные возможности для продвижения и самореализации.

По природе я не стратег, я – человек хаоса. Поэтому мои первые публикации в полной мере отражали все чувства, метания, рефлексии. Когда я начал публиковать посты в Инстаграме, мне даже в голову не приходило, что перед публикацией нужно обрабатывать фотографии, также я не слишком задумывался о темах и качестве текстов. Однако со временем пришлось понять несколько важных моментов.

Каждая социальная сеть устроена по своим правилам. Конечно, есть какие-то общие моменты, но алгоритмы, целевая аудитория, правила подачи информации разные. И если хочешь добиться успеха, сначала важно понять, насколько подходит тебе та или иная социальная сеть, насколько она отвечает твоим запросам и потребностям. Интересен ли для ее целевой аудитории тот образ, который ты собираешься создать. Тебе нужно будет изучить особенности оформления постов и график их публикаций (в каждой социальной сети есть свое топовое и провальное время), нюансы продвижения и коммуникации.

Второй момент, который важно понимать и развивать, заключается в системности и постоянстве. Есть два подхода: стратегический и хаотический.

Стратегический подход подразумевает активную и повседневную работу с целевой аудиторией, создание контент-плана публикаций, грамотное и постепенное формирование «воронки» продаж, рекламу, таргетинг.

Хаотический подход совсем иной. Он схож с нашим настроением: хочу – пишу, не хочу – не пишу, хочу – делаю видео, не хочу – вообще пропаду из поля зрения.

Мне пока что ближе путь хаоса. Я действую спонтанно: пришло вдохновение – написал пост, пришла идея – сделал видео или прямой эфир. Я понимаю, что мне в этом направлении придется расти. Стать профессиональным маркетологом для самого себя.

**Все мы начинаем с хаотического подхода.** Это нормально. Социальные сети (даже при знании их) – как «русская рулетка»: сегодня «выстреливает» одна тема, завтра совершенно другая. Хаотический подход помогает сформировать свою аудиторию, понять ее интересы. Выработать индивидуальную коммуникационную подачу и стиль в публикациях. Также он дает возможность прокачать рекламные и маркетинговые возможности. Со временем ты найдешь свои собственные инструменты и будешь чувствовать аудиторию. Ты настроишь ее для себя. И в этот момент поймешь, что личный бренд дает потрясающую энергию. И действительно меняет мир. На этом этапе возрастает персональная ответственность, поэтому хаотический подход со временем станет стратегическим. Ты научишься находить топовые темы, планировать посты, запускать рекламу и делать эффективные «воронки» продаж.

Посты в социальных сетях – моя работа, я должен появляться в сети каждый день. Почему? Чтобы обо мне не забыли. Мир социальных сетей циничен и жесток, но одновременно предельно честен: если ты пропадаешь – о тебе забывают, если ты становишься неинтересным – о тебе забывают, если начинаешь врать и использовать свою аудиторию – тебя банят. Репутацию здесь создаешь очень долго и трудно, но зато риск потерять ее в одночасье огромный. Это минусы. Однако есть и плюсы. Продвижение в социальных сетях дает известность, нетворкинг, возможность коммуникации с людьми в разных точках мира.

Социальные сети – это отличный трамплин для формирования аудитории, которая будет настроена на тебя и будет тебе доверять. Более того, благодаря личному бренду ты можешь повлиять на выбор своей аудитории.

Когда я только пришел в компанию, то начал спамить. Грубо и открыто. Писал электронные письма, отправлял сообщения ближнему и дальнему кругу общения. Признаться, мне было неважно, ответят ли мне люди, будут ли они раздражены или, наоборот, захотят присоединиться к сетевому бизнесу. Цель этих сообщений была иной: я рассказывал о новом этапе в своей жизни, о той компании, которая меня вдохновила и дала шанс изменить судьбу. В этих письмах и сообщениях я присылал ссылки на свои аккаунты в социальных сетях. Людям стало интересно: кто-то подписывался, чтобы убедиться на практике, что сетевая индустрия – реально работающий бизнес, кому-то хотелось, чтобы я проиграл, кто-то, напротив, поддерживал мои начинания. Этим людям было реально интересно, как я работаю, каких успехов добиваюсь. И тогда я понял одну вещь: продвигая себя, мы одновременно побуждаем людей на перемены в жизни, на принятие важных и нужных решений. Не факт, что эти решения будут связаны с сетевым бизнесом. Возможно, твой пост кому-то послужит утешением, поддержкой, возможно, он кого-то вдохновит или заставит задуматься.

Сегодня многие подписчики наблюдают за тем, что я делаю, что пишу, с кем общаюсь, какие проекты продвигаю. Именно поэтому я не могу позволить себе пропасть даже на пару дней. *Аудитории нужно давать контент. Я даю энергию, и эта энергия помогает идти дальше.* Не только моим друзьям и подписчикам, но и мне самому. Происходит обратная связь: в ответ на посты люди делятся со мной эмоциями, идеями, мыслями. Они следят за моими результатами, интересуются тем, что у меня происходит, и это тоже постепенно подвигает их принять решение вступить в нашу компанию.

Чем хороши социальные сети? Они помогают тебе максимально раскрыться с помощью контента, который ты даешь (тексты, фото, видео) и работать сразу на несколько аудиторий, связанных разными интересами.

Сетевой бизнес не ограничивается конкретными интересами: одновременно ты можешь быть спортсменом, путешественником, музыкантом, предпринимателем и все это транслировать в социальных сетях. Привлекать разную целевую аудиторию за счет многосторонности. Люди будут тебя читать, комментировать. В какой-то момент произойдет пересечение интересов, а за счет этого можно привлечь внимание и к сетевому бизнесу.

Почему я сделал ставку на социальные сети в плане развития личного бренда? Потому что там потрясающие возможности. Возьмем, к примеру, прямые эфиры. Вот тебе настоящий выход из зоны комфорта! Попробуй провести прямой эфир, и ты поймешь, о чем я говорю. Я не раз проводил обучение в команде и регулярно сталкивался с резким отказом: «Не буду! Не хочу! Не могу!» На что нажимать, как держать телефон, что говорить, куда руки девать, стоять или двигаться во время эфира – это только несколько вопросов, которые возникают у новичков. Многие думают, что у них голос некрасивый, толком не знают, что сказать. Так что каждый прямой эфир сродни подвигу. Да, это сложно, но ведь *когда человек развивает личный бренд, он развивает не только свои социальные сети, он развивает еще и себя*. Методом проб и ошибок он каждый день делает новый шаг и к цели, и к новому образу.

На самом деле нередко человек сосредоточивается на профессиональном аспекте и совершенно забывает о своем имидже. А ведь это тоже важный момент.

- То, как ты себя позиционируешь.
- То, как ты выглядишь.
- И то, как тебя воспринимают люди.

Как сказал когда-то английский аристократ и писатель Филип Честерфильд:

[ «Куда бы мы ни шли, имидж наш (неважно, хороший ли, дурной) нас обязательно опередит».

Когда мы говорим об имидже, то огромное внимание уделяем внешнему виду, для нас важны одежда, обувь, стиль. Но вот что я давно заметил: если твое внутреннее состояние не совпадает с тем стилем, который ты для себя выбрал, возникнет диссонанс, и люди это обязательно почувствуют. Это правило работает во всех сферах деятельности, вне зависимости от того, какую из них ты выбрал. Кто-то комфортно чувствует себя в драных джинсах на светском мероприятии, а кому-то жмет деловой костюм во время переговоров. Одежда только тогда сидит идеально, когда соответствует твоему внутреннему миру, тому образу, который подходит именно тебе. Мне кажется, что не так уж и важно, во что одет человек, важно, что и как он говорит. И важно то, что он чувствует в этот момент. То, как ты выглядишь, второстепенно. Первостепенно – что ты на самом деле из себя представляешь.

У сетевого бизнеса не существует дресс-кода: здесь хорош любой стиль, важно только, чтобы ты чувствовал себя комфортно и уверенно. И тогда твоя уверенность передастся окружающим. А вообще, как мне кажется, нужно меняться и экспериментировать, пробовать самые разные образы и амплуа, только так можно найти свой бренд и в дальнейшем сделать его безупречным.

## **ПЯТЬ СЕКРЕТНЫХ ФИШЕК ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЛИЧНОГО БРЕНДА**

### **1. Фокус на процесс, а не на это**

При создании и продвижении личного бренда сфокусируйся на процессе, а не на личных амбициях. Людей интересует многогранность и харизматичность. Профессия, личность, образ – вот три критерия, которые помогут тебе при создании личного бренда. Сконцентрируйся на них.

## **2. Спроси себя, а зачем?**

Нужно понимать, с какой целью ты решил создать личный бренд. Какие дивиденды ты хочешь получить от этого процесса и на какие жертвы готов пойти. Личный бренд – это сложная, многоступенчатая работа над собой. Оцени ресурсы и возможности, прежде чем нажать на «старт».

## **3. Периодичность и правильная система коммуникаций**

Как только пропадаешь из социальной сети, о тебе забывают. Если не учишь особенности целевой аудитории и ее потребности, твой блог также со временем канет в Лету. Настрой аудиторию на себя и давай уникальный и полезный контент.

## **4. Создай свою систему продвижения**

Выбери свою социальную сеть, изучи ее особенности и преимущества, подумай о возможностях продвижения в масс-медиа. Найди и адаптируй под свои задачи инструменты продвижения и рекламы.

## **5. Продвигая себя, продвигаешь команду**

Продвигая себя, ты продвигаешь компанию и свою команду.

*Человек не может быть один. Только вместе с командой достигнешь лучших результатов.*

## 11. Истинная сила – в командной игре

*Долгая история человечества (и животных также) показала, что побеждали те, кто учился более эффективно сотрудничать и импровизировать.*

**Чарльз Дарвин**

### **...ЧЕЛОВЕК НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ОДИН. ТОЛЬКО С КОМАНДОЙ ДОСТИГНЕШЬ ЛУЧШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ.**

Если посмотреть на истории многочисленных стартапов, то можно увидеть закономерность: успеха достигают те, кто работает в команде, одиночки, как правило, терпят неудачу. В одиночестве придумать, разработать, запустить и сделать проект успешным практически невозможно.

Любой проект, особенно на начальной стадии, требует максимальной погруженности в него, а также задействует все ресурсы, которые есть у его создателя: финансовые, временные, эмоциональные, интеллектуальные, физические. В этот момент человеку требуются помощь и поддержка, а также возможность делегировать задачи другим.

Однако многие новички совершают одну и ту же ошибку: они предпочитают решать проблемы самостоятельно. К сожалению, у проблем есть одна неприятная особенность: они растут, как снежный ком. Стоит только забыть об одной, как она тут же притягивает к себе другие, и вскоре ты оказываешься погребен под снежной лавиной своего так и не начавшегося бизнеса.

#### ***Почему мы так боимся командной игры?***

Все дело в установках, которые мы получаем в детстве, в школе, а затем и во взрослой жизни. Мы настроены на то, чтобы показать себя, вырваться вперед, обойти других любой ценой. Мы не воспринимаем команду как ОДНО ЦЕЛОЕ, мы не видим себя и других в команде. То есть получается, что с самого начала команды как таковой и нет: каждый сам по себе со своими целями, амбициями и задачами.

В традиционном бизнесе эта ситуация и вовсе становится патовой. Посмотри, как обычно решено офисное пространство в современных компаниях: либо отдельные кабинеты, где каждый работает за закрытой дверью, либо «сотовое» пространство, где масса клетушек с перегородками, где опять же нет даже намек на коллективную работу. Сотрудники обычно встречаются на совещаниях, а задача любого совещания в традиционном бизнесе – отчитаться о проделанной работе и наиболее выигрышно показать собственные результаты. Жесткая конкуренция, желание карьерного роста, низкий финансовый «потолок», стрессы, сложные внутрикорпоративные коммуникации, личные амбиции в конечном итоге становятся злейшими врагами команды.

Для любого руководителя самое сложное – убедить всех участников команды отодвинуть свое эго, довериться друг другу и действовать слаженно. Но это невозможно, если участники имеют разные цели и представления об этапах коллективной работы, ответственности и предполагаемых результатах.

Именно поэтому создание профессиональной, надежной и хорошей команды – приоритетная задача для любого предпринимателя. В одиночку бизнес поднять невозможно, он просто тебя сломает.

Над алгоритмом успешной команды исследователи бьются не один год. К примеру, компания Гугл потратила миллионы долларов, чтобы узнать секрет «идеальной команды». Компания обращала внимание на любые мелочи, вплоть до количества совместных обедов в неделю, системы поощрения, личных характеристик работников. Первоначально в компании Гугл были уверены: идеальную команду можно создать из лучших людей. Но как найти лучших из луч-

ших? Гугл запустила проект «Аристотель», который продлился несколько лет. Были проведены сотни личных интервью, чтобы оценить работу самых разных команд внутри компании. Было изучено 180 команд из всех подразделений компании, собрано множество данных. Однако по факту оказалось, что состав команды совершенно не имел значения. Результаты этих исследований не подтвердили, что *именно комбинация определенных типов личностей, или навыков, или опыта делает команды эффективными*.

И все же это исследование оказалось не напрасным. Удалось выявить три важных фактора: психологическую безопасность, эмпатию и умение слушать друг друга. Эти три фактора делают командную игру действительно эффективной.

Нас разделяют кабинеты и личные амбиции. Но как только они исчезают, мы сразу видим преимущества командной игры: взаимодействие, синхронизацию всех важных процессов, невероятные инсайты по самым разным вопросам, коллективную поддержку, помощь, возможность делегировать те дела, которые ты решаешь не слишком эффективно, и многое другое. А еще с помощью команды ты можешь достичь успеха. Вспомни личную победу и свои эмоции по этому поводу. Спорим, что они довольно быстро утихли?! А теперь вспомни любую игру, в которой победила твоя команда: вашу общую радость, ликование, ощущение триумфа! Радость коллективной победы длится дольше, потому что эта победа затрагивает не только твои эмоции, но и эмоции других людей, близких по духу и интересам.

Девиз компании Пиксар, принадлежавшей Стиву Джобсу, гласит: *Alienus Non-Diutius*. В переводе это означает «Никаких одиночек». Это был принцип Джобса: объединять самых разных людей, интегрировать их в самые разные процессы; только тогда, по мысли Джобса, можно достичь великолепных результатов.

У каждой команды есть лидер. Бесспорно, что от его личных качеств, знаний, мотивации зависит очень многое. Но его роль не может быть главной. В сетевом маркетинге спектакль играет вся команда, в которой у каждого участника собственная роль, и он несет за нее персональную ответственность. У каждого из нас есть свои сильные стороны и таланты, и если мы их задействуем на пользу команде, то результат не заставит себя ждать.

Когда мы начинаем проект в одиночку, то очень быстро теряем мотивацию. Это понятно: первые сложности способны укротить даже самый сильный боевой дух; усталость, сомнения, критика со стороны могут довести до отчаяния. Однако в команде все происходит совсем иначе.

В хорошей команде возникает своего рода иммунитет на неудачи: каждая неудача подстегивает, заставляет искать решения, мотивирует. Участники команды вдохновляют друг друга.

Так по каким критериям подбирать команду? ***И какие здесь можно совершить ошибки!***

## **ПЯТЬ ОШИБОК, КОТОРЫЕ МЕШАЮТ КОМАНДНОЙ РАБОТЕ**

### **1. Люди, приятные во всех отношениях**

Ошибка, когда собираешь вокруг себя приятных людей, руководствуясь их личными характеристиками и качествами. То, что люди вызывают у тебя симпатию, еще не означает, что они будут симпатичны друг другу.

Оптимальный вариант: собрать людей, разных по типажам, темпераментам, жизненному опыту. На первый взгляд, такая эклектика не сработает, но на практике именно эта модель и позволяет выстроить гармоничные рабочие отношения. В команде обязательно должны быть и экстраверты-коммуникаторы, и интроверты-аналитики, которые взаимно дополняют друг друга. Сочетай несочетаемое, и тогда сформируется слаженность и четкость в работе.

### **2. Только профессионалы**

С одной стороны, когда в команде только сильные профессионалы, это гарантия того, что можно достигнуть быстрого и хорошего результата. Но на деле все может получиться совсем



иначе. Как лидер ты можешь столкнуться с тем, что у всех членов твоей команды на голове короны. Наличие слишком многих коронованных особ всегда приводит к конфликтам и выяснению отношений.

Лучше всего, чтобы в команде были и профи, и середнячки, и новички. Тогда заработает принцип «мощь на мощь», о котором мы уже рассказывали.

### **3. Авторитарность**

Как руководитель ты должен быть готовым к тому, что тебя могут критиковать. В том числе и за принятые решения. Если в команде не допускается обсуждения текущих вопросов, если ее участники не имеют возможности обсудить то, что их не устраивает, или то, с чем они не согласны, команда обречена.

### **4. Никаких правил и компромиссов**

Успеха добиваются только те, кто способен идти на компромисс. Команда не может выжить в условиях вечной конфронтации. Точно так же команда не может жить без определенных правил. Причем правила должны быть понятны всем.

### **5. Разные ценности и цели**

Если у членов команды разные цели и ценности, это рано или поздно негативно скажется на результате. Общие ценности, понимание миссии проекта способствуют объединению, это основа любой команды. Можно изменить навыки людей, но нельзя повлиять на их ценности и характер, поэтому при формировании команды важно учитывать, насколько тот или иной потенциальный участник проекта разделяет твои ценности и убеждения.

Хорошая команда всегда учитывает вектор ее лидера, но при этом может и должна работать самостоятельно. Такая команда – живой, постоянно меняющийся организм, в котором каждый из его членов представляет особую ценность. Быть частью команды, ощущать ее настрой, стать одним целым с совершенно разными людьми – все это помогает не только решать повседневные задачи, но и дает очень сильный толчок для личностного роста. Это синергия. Мы обмениваемся энергией, знаниями со своими единомышленниками, и это вдохновляет на новые победы.

Эндрю Карнеги однажды сказал:

«Командная работа – это способность вместе двигаться к единому видению. Это способность управлять индивидуальными талантами в организационных целях. Это топливо, которое позволяет обычным людям достигать необычайных результатов».

Какой будет твоя собственная команда? Какие ценности вас объединят и каких успехов вы вместе достигнете? Мы не знаем ответа на эти вопросы. На них предстоит ответить тебе.

Твоя цель как лидера – найти своих людей: тех, кто с тобой «одной крови», тех, кто с тобой на одной волне, тебе предстоит их объединить и вдохнуть в них энергию победы. И твоей главной задачей будет сохранить в команде огонь вдохновения и общих целей. Веришь ты или нет, но *однажды твоя команда изменит этот мир.*

**Филипп:**

**В ОДИНОЧКУ ПОБЕДИТЬ НЕВОЗМОЖНО...ОДНАЖДЫ ТВОЯ КОМАНДА ИЗМЕНИТ ЭТОТ МИР.**

Пришло время, и я понял такую вещь: когда мы приходим в этот мир, у нас у всех есть одно общее предназначение. Изменить его. Одним удастся этот мир ухудшить, другим – улучшить. Первые не задумываются о том, как и для чего они живут, плывут по течению, ищут свою зону комфорта и... потихоньку деградируют. С ними мир либо остается прежним, либо меняется, и меняется далеко не в лучшую сторону.

Другие люди впускают в свою жизнь осознанность. Они сосредоточены на процессе, на интеграции и преобразовании. Им важна эволюция: изменения к лучшему в себе, в окружающих людях, в том пространстве, в котором они существуют. Они мечтают изменить мир. Сле-

лать его красивее, ярче, удобнее, интереснее. И если ты выбираешь второй путь, то со временем понимаешь: одному тебе трудно и скучно.

Тебе нужна команда.

Мне нравятся слова Билла Гейтса. Он как-то сказал, что когда в компанию приходит один умный человек, то вскоре жди и другого. Секрет в том, что талантливые люди любят работать в кругу равных себе. Так и есть. Мир так устроен, что талантливый и харизматичный человек всегда притягивает к себе таких же людей. Общие цели и ценности действуют как магнит. Каждый день вокруг нас происходит круговорот мыслей, идей, действий. И если ты выключаешь эго, то он тебя захватывает.

Меня часто спрашивают, где искать единомышленников. Выключи эго, и они увидят тебя. Они сами придут и предложат стать частью команды. Однажды ты поступишь точно так же: достигнув определенного уровня, ты оглянешься по сторонам и увидишь людей, с которыми у тебя общие ценности и цели. И тогда уже ты позовешь их в свою команду.

Мы не можем без людей. Мы не можем жить без семьи и друзей, мы не можем без команды и единомышленников. Ни одно дело ты не сможешь вытянуть на себе. Так устроен мир. Одиночки побеждают только в голливудских фильмах. Но если ты присмотришься, то поймешь: даже у голливудских супергероев всегда есть надежные помощники. В одиночку победить невозможно. Крепкий орешек в исполнении Брюса Уиллиса не смог бы спасти жену и ее коллег под Рождество без помощи рядового полицейского. Фродо никогда бы не уничтожил кольцо Всевластья, если бы верный Сэм его не дотащил до жерла вулкана. А герои из фильма про парк Юрского периода никогда бы не спаслись, если бы не объединились против динозавров.

В современной жизни нам очень часто говорят про индивидуальность. Про то, как важны личные победы, про то, что нужно быть выше, быстрее и сильнее других. Но задумайся над вопросом: если ты однажды достигнешь самой высокой вершины в мире, если ты обретишь величие, богатство и успех, однако при этом останешься один, что ты будешь делать? Что ты будешь делать в своем одиночестве? Я могу ответить: ты погибнешь.

Команда – это то, что дает силы и уверенность. Она вдохновляет вне зависимости от того, какую роль ты в ней играешь. Будучи президентом компании, я ежедневно вижу успехи моей команды, я смотрю, как каждый участник в ней растет и развивается, как он начинает зарабатывать первые большие деньги. Его радость становится моей радостью, мои знания и опыт – его знаниями и опытом. Мы – те, кто ежедневно делает новый шаг и меняет свой вид за окном, и мы – те, кто меняет этот мир.

Команда – основа основ. И не только для сетевого бизнеса. Я считаю, что без команды никогда и ничего не получится. В этом мире невозможно реализовать себя без команды. Так было, так есть и так будет.

Команда начинается с двух человек. И я могу сказать, что любой талант, любой бренд существует только через рабочую команду. Человек, который уверен, что он сможет все придумать, создать или сделать сам, проиграет. Должен быть совместный маркетинг, продажи, промоушн, тренер. Без всего этого ты будешь слабым и уязвимым.

Когда я жил на юге Франции, у меня был один знакомый, очень известный и дорогой художник. Он создавал изумительные стеклянные скульптуры. Но если бы в свое время не нашлись люди, которые решили стать его продюсерами, вряд ли он был бы столь успешным.

Талант ничего не стоит, если кто-то не захочет о нем рассказать, продвинуть, прорекламировать. А это значит, что даже самый талантливый человек, неважно из какой области – будь то писатель, музыкант, художник, предприниматель, – нуждается в команде. Есть талант, а есть маркетинг, и вместе они дают потрясающие результаты.

Даже ребенок рождается в командной работе. Это естественный природный ход вещей. Ничего в мире не происходит без командной игры. Ни один процесс. Это принципиально.

Успешные люди – не просто люди, у которых есть талант, это люди, которые умеют притягивать других людей. Однако заинтересовать – одно, а аккумулировать в совместную работу – совсем другое. Притянуть, наладить отношения, создать оптимальный микроклимат – это первый этап в жизни команды.

Второй этап заключается в том, чтобы структурировать и развивать отношения.

И, наконец, задача третьего этапа – сохранить отношения. Каждый этап абсолютно разный. Здесь, как и в жизни, необходимо создавать, развивать, структурировать, сохранять. Если не хватает одного элемента, все идет не так, как надо.

Есть люди, которые очень быстро создают новые отношения, но они не умеют их развивать и сохранять. Есть другие, которые тяжело сходятся с окружающими, но зато затем относятся к ним эволюционно и бережно.

Любой этап в нашей жизни всегда связан с командой. Поэтому такое значение играет микроклимат внутри нее: как именно зарождаются, строятся и развиваются отношения между людьми. Если ты или кто-то другой (неважно в личной команде или профессиональной) сосредоточен только лишь на собственных интересах и амбициях, то такая команда обречена. Если бренд связан с эго, это будет очень сильно мешать. Потому что эго сначала приводит к дискомфорту и неприятию всех участников, а потом аннулирует отношения. Есть твои личные интересы, есть интересы команды, и хорошо, если они пересекаются сразу в нескольких точках. Такие пересечения всегда дают силу и старт для хорошего роста.

Я не говорю о том, что от эго нужно полностью отказаться. Ни в коем случае! В разумных пределах эго – очень полезная штука. Здесь вопрос правильной дозировки. Важно найти золотую середину: с одной стороны, верить в себя и свое дело, стать амбициозным, с другой – использовать характер, личность, силы для общего блага.

*Эго помогает нам обрести хорошие идеи и мысли, оно стимулирует амбиции, и оно же во многом позволяет их реализовать. Эго держит нас в тонусе.*

Когда мы аккумулируем в себе эго, то оно включает желание что-то доказать этому миру: себе, родителям, супругам, детям. Если эго правильно использовать на развитие, с учетом интересов команды и дела, с учетом масштаба, то получается чудесный процесс.

Эго дает видение.

Но здесь возникает очень тонкая грань: с одной стороны, каждому хочется максимально соблюсти свои интересы, с другой – есть интересы команды, которые ни в коем случае нельзя игнорировать. Люди не захотят за тобой идти, если ты будешь сконцентрирован только на себе. В какой-то момент им станет неинтересно, и ты останешься со своим эго, но без команды. Однако если ты полностью выключишь эго и полностью растворись в других, ты тоже останешься один. Однажды тебя выжмут и оставят «за бортом». Ищи равновесие в этих двух процессах, и тогда ты сможешь добиться и личного успеха, и одновременно помочь своей команде.

Подумай, как все может измениться, если регулярно переключить акценты с «я» на «мы» и наоборот. И каких ошеломляющих результатов можно добиться, если задавать контрольный вопрос: чего на самом деле ищут люди?

А действительно, чего ищут люди? Чего ищешь ты сам?

В первую очередь они ищут... гида. Сопровождение.

Мне очень нравится это слово – сопровождение. В нем заложен особенный смысл и колоссальные возможности.

*Сопровождение – один из главных процессов в жизни.* Объясню почему. С самого раннего детства нас сопровождают самые разные люди: сначала родители и близкие родственники, потом мы вступаем в различные сообщества, и сопровождение выходит на новый уровень.

Сопровождение означает не только вовлечение в какой-либо процесс. Оно означает и всестороннюю поддержку, и обучение, и помощь в самых разных ситуациях, и вектор нашего

развития. Сопровождение подразумевает командный процесс: в нем, как минимум, два человека. Один является ведущим, гидом, второй до определенного времени – ведомым.

Первое сопровождение мы получаем от мамы. Появившись на свет, младенец целиком зависит от матери: она его кормит, ухаживает за ним, оберегает, заботится. Если нет заботы, если мать не вовлечена в процесс сопровождения, ребенок либо погибает, либо впоследствии получает серьезную психологическую травму. Чуть позже в процесс сопровождения включается отец, потом бабушки, дедушки. Ребенок растет и чувствует, что он не один, он защищен, его сопровождают.

Когда человек становится взрослым, у него возникает ощущение, что он все знает и умеет. Это заблуждение. Мы уже говорили, что знать и уметь абсолютно все на свете – невозможно.

Каждый из нас – сознательно или подсознательно – в течение жизни ищет гида. Меняется сам человек, меняются обстоятельства и, соответственно, меняются и гиды. Неизменно лишь одно: процесс сопровождения. Наверное, ты себя ловил на мысли, что тебе хочется что-то изменить в жизни, но ты не мог сформулировать и понять, что именно. Ты чувствовал, что не хватает опыта, знаний, умений, видения, времени. Ты не знал, по какой дороге идти, чем заниматься. И ты искал людей вокруг, которые могли бы в этом помочь. И когда их находил, то ощущал, как быстро менялась жизнь. Почему? Потому что ты не только нашел своего гида, но и разрешил себя сопровождать.

*Гид – это всегда лидер.*

В переводе с французского гид – это проводник. В итальянском языке тоже есть сходное по звучанию слово – вести. А если мы углубимся в этимологию этого слова, то найдем такие значения, как «наблюдать, замечать, руководить». Слово «гид» можно также перевести как путеводитель. Столько значений, но всех их объединяет общий смысл – сопровождение.

Поначалу не так уж и страшно быть ведомым: каждый из нас неоднократно оказывается в этой роли. 80 % людей на этой планете – это люди, которые не знают своего пути и предназначения. Они живут по инерции: работа – дом – работа. Но однажды что-то происходит, и возникает внутреннее недовольство обстоятельствами и условиями своей жизни. Рождается желание что-то изменить. Вот тогда начинается поиск гида, того, кто подскажет и объяснит, что не так, укажет путь и окажет всестороннюю поддержку. Люди ищут человека, который их будет сопровождать. Это не значит, что гид возьмет тебя за ручку, поведет к светлому будущему и будет решать за тебя все твои проблемы. Глупо на это надеяться. Как только ты становишься взрослым, ты несешь за себя ответственность: больше никто, никогда и ничего не станет за тебя решать.

Задача гида совсем в другом: он открывает тебе тебя самого, твои сильные и слабые стороны, твои возможности и твой потенциал.

Как ему это удастся? Тут нет никакой загадки.

Просто он прошел похожий путь. Когда-то он тоже был ведомым, тоже задавал непростые вопросы и искал на них ответы. Он работал, менялся, рос, совершал ошибки, падал, но затем поднимался и достигал новых вершин. Шаг за шагом он становился лидером для того, чтобы однажды встретить тебя и поддержать.

Успешный человек – тот, кто дорос до статуса сопровождающего. Невозможно быть лидером и быть вне своей команды, невозможно достичь успеха и остаться в одиночестве.

Сопровождение – процесс не конечный, и он затрагивает все сферы нашей жизни. Это своего рода круговорот определенных действий и амплуа в природе. В этом процессе ежедневно участвуют самые разные люди: ты, я, наши коллеги, знакомые, родные, партнеры. В разные периоды жизни мы все играем эти две роли: сопровождающего и ведомого. Сначала твои родители тебя сопровождают в детстве и отрочестве, потом у тебя появляется своя семья,

и ты становишься сопровождающим для своих детей. То же самое происходит в бизнесе: начиная с нуля, день за днем ты шлифуешь свое мастерство, пока не достигаешь определенного профессионального уровня и не включаешься в процесс сопровождения тех людей, которые обладают меньшей квалификацией и опытом, чем ты.

Сопровождение – это долгоиграющий, сложный и интересный процесс, в который включены обе стороны. Но знаешь, в чем заключается магия сопровождения?

В какой-то момент происходит синергия: гид и тот человек, которого он сопровождает, вдруг становятся единым целым. Они становятся командой, у которой одна цель, одни интересы и один путь. И одна вера на всех: вера в себя, вера в бизнес, вера в тех, кто рядом с тобой. Эта вера становится самым мощным мотиватором, она настолько сильно сплачивает команду, что проиграть просто невозможно.

*Успех приходит к тем, кто верит в свою команду.*

**Роман:**

**СНИМИ КОРОНУ И НАЧНИ РАБОТАТЬ!**

**...УСПЕХ ПРИХОДИТ К ТЕМ, КТО ВЕРИТ В СВОЮ КОМАНДУ.**

Я думаю, в этих словах заключается главный ответ на вопрос: почему одна команда добивается невероятных результатов, а другая даже при самых благоприятных обстоятельствах быстро сдувается и затем распадается?

В моей жизни были самые разные проекты и разные команды. И я заметил интересную вещь: стоит только одному участнику проекта засомневаться в успехе, как эта мысль, подобно вирусу, поражает остальных. «А вдруг не получится? А вдруг мы проиграем? А вдруг повезет не нам, а другим?» – ты не озвучиваешь эти вопросы вслух, но они есть в твоей голове. Ты сомневаешься и тем самым создаешь матрицу неудачи.

Наш мозг так хитро устроен, что даже капля сомнения приводит к поражению, потому что она передается другим. Конечно, здесь огромная ответственность ложится на лидера. Ответственность не только и не столько за результат, сколько за то, насколько он верит в проект, в себя и в тех людей, из которых он собрал команду. Насколько он может сплотить и вдохновить. Насколько все участники проекта вовлечены и задействованы. Ведь как часто бывает в традиционном бизнесе? У руководителя одно видение, у его подчиненных совсем другое, нет никаких точек пересечения. Команда идет своим путем, а ее лидер – своим. Придут ли они к нужному результату? И вообще, договорились ли они «на переправе», что именно будет считаться результатом? Риторический вопрос.

Я люблю повторять слова Франсуа де Ларошфуко, который однажды сказал:

«Тот, кто воображает, что может обойтись без других людей – очень ошибается, а тот, кто воображает, что другие не могут обойтись без него – ошибается еще больше».

В сетевом бизнесе команда только тогда становится сплоченной и эффективной, когда каждый понимает правила игры, знает свой функционал и зону своей ответственности, а также верит в себя, в проект, в результат и, самое главное, верит в свою команду.

Мы никогда не знаем, каким потенциалом обладает тот или другой участник проекта. Все, что мы можем, – это только предугадать, насколько он проявит себя. Однако мы знаем, что у каждого есть свой личный потенциал. Этот потенциал может раскрыться, но может так и остаться потенциалом. Раскрыть его поможет команда.

Вспоминаю, как все начиналось, когда я пришел в компанию. Та топ-команда, которая у нас есть сейчас, и все лидеры, которые сейчас находятся в топе, – все они организовались хаотично.

Люди, как правило, относятся к хаосу с подозрением, полагая, что хаос приносит негатив и неразбериху в нашу жизнь. Это не так. Хаос – очень любопытное состояние. Я бы сказал, творческое. Особенно для всех стартапов. Хаос делает нашу жизнь интересной и непредсказуемой. Каждому из нас он дает палитру возможностей, важно только увидеть эти возможности и воспользоваться ими.

В нашей команде хаос возник, потому что у нас изначально не было никаких знаний в сетевом бизнесе, не было того алгоритма, который есть сейчас. Наша команда – это двадцать человек в чате. Я каждый день давал задания, которые нужно было выполнять. Обязательно. Эти задания есть и сейчас.

Первое задание было таким: я разделил всех по парам, и нужно было, чтобы каждый созвонился с тем человеком, который составлял его пару, и рассказал о себе. Но не поверхностно и как бы ни о чем, рассказ о себе должен занимать минимум 15 минут.

Отложи сейчас книгу и подумай, сможешь ли ты свободно и легко рассказать о себе за четверть часа? И что именно ты о себе сможешь рассказать? Не просто «родился, учился, женился», а самые важные – характерные – вещи. То, что говорит о тебе как о специалисте, то, что говорит о тебе как о человеке, личности. То есть те вещи, которые потом помогут сделать командную работу более полезной и эффективной. Это не так просто, как кажется.

Хорошая самопрезентация «убивает» сразу несколько зайцев: во-первых, она раскрывает человека, который рассказывает о себе; во-вторых, демонстрирует его уровень и степень уверенности; в-третьих, позволяет понять, как именно нужно с ним коммуницировать и какие зоны ответственности можно ему доверить.

Наше первое телефонное общение оказалось очень результативным: члены первой команды до сих пор поддерживают друг друга.

Для меня становление этой команды – один из главных жизненных уроков. Я понял, каково это – быть лидером, когда очень многие процессы завязаны на тебе и ты должен вести команду за собой. Не могу сказать, что я прошел этот путь легко и безболезненно, были ошибки, было непонимание, были сомнения. Но все это перекрывало совершенно иное чувство: первые результаты, командный драйв, единение и общая вера в команду и в компанию.

*Лидер – это тот, кто берет на себя ответственность за результат. И не только за свой. За результат всей команды.*

Лидер – это тот, кто помогает другим добиться успеха.

В сетевом бизнесе очень многое зависит от лидера. Лидер выстраивает алгоритм работы всей команды, вдохновляет, направляет и... делегирует. Последний момент важный: классическая ошибка всех руководителей – тянуть процесс на себя. Отсутствие доверия к коллегам и сотрудникам. Я не раз сталкивался с этим в традиционном бизнесе. Есть такое понятие: «микроменеджмент». Когда руководитель настолько не доверяет своим подчиненным, что вмешивается и контролирует буквально все бизнес-процессы. В итоге сотрудники не могут принимать самостоятельных решений, теряют мотивацию и, как говорится, «умывают руки».

В сетевом бизнесе такое просто невозможно. **Без инициативы, самостоятельных решений команда просто забуксует.** Если я буду контролировать всех и вся, если буду давить на остальных участников своим авторитетом, говорить, что кому делать, мы не сможем зарабатывать. Мы просто застрянем на месте и станем до бесконечности выяснять, кому и что делать дальше. Именно поэтому нужно делегировать: полномочия, решения, ответственность за результат. Тогда каждый сможет раскрыться.

Я помню первую презентацию нашей команды. Она проходила в Иркутске, а я в тот момент был в другом городе, в Сочи. Вся работа мы вели на расстоянии, в режиме онлайн. Первая презентация была на 12 человек. Моим коллегам было страшно и дискомфортно: когда

ты делаешь что-то в первый раз, так всегда бывает. Но в итоге они собрались и провели ее. Провели на «отлично».

Через четыре месяца мы собрали презентацию для нашего президента уже на 700 человек. Причем без опыта в сетевом бизнесе. Именно в этот момент в команде стали появляться лидеры, которые, в свою очередь, стали формировать свои сильные команды. Процесс пошел.

Это в традиционном бизнесе такая конкуренция вызывает недовольство, зависть и ревность. В сетевом все иначе. Сетевой бизнес не может существовать без сильных команд и духа состязания. Сейчас я занимаю в компании позицию ТОП-1, но я знаю, что стоит мне хоть на минуту расслабиться, меня тут же обгонят. Это ежедневное соревнование не только дает потрясающий драйв, но и показывает новые возможности и решения.

Когда ты только заходишь в бизнес, то думаешь о том, чтобы заработать деньги, чтобы у тебя все получилось. Ты сосредоточен на своих собственных целях и задачах. Но ты приходишь в команду, и в какой-то момент все меняется: ты понимаешь, что будешь зарабатывать только тогда, когда начнет зарабатывать вся команда, причем без исключения. Это осознание кардинально меняет мышление. В традиционном бизнесе каждый сам по себе, но в сетевом каждый человек внутри команды, ты действительно ощущаешь себя с ней единым целым.

Так получилось, что в нашей команде я начал зарабатывать одним из первых. Помню свои ощущения, когда на карточку упали десять тысяч евро. Я тогда подумал: «Круто, в этой компании не только кайфово работать, здесь, оказывается, еще и деньги платят!» Но когда эмоции улеглись, я понял, что у меня действительно хорошие чеки, но у ребят из моей команды таких чеков еще нет. И тогда я сменил приоритеты: мне стало важно, чтобы другие участники смогли максимально проявить свои лучшие качества. Я переключился с себя на других.

Такой подход оказался весьма эффективным: за считанные недели моя команда стремительно выросла и показала абсолютно другие результаты. Кстати сказать, это работает во всех сферах жизни: как только ты перестаешь заикливаться на себе и делаешь акцент на других, все меняется. Это как с селфи: если ты день за днем делаешь только фотографии себя любимого и размещаешь их в социальных сетях, людям это со временем надоедает. Но стоит тебе сделать общую фотографию, да еще интересно рассказать о событиях и людях, которые были рядом с тобой, фокус внимания просто зашкаливает. Перестань все время повторять «я», лучше почаще говори «мы».

*Любая команда – это живой организм, который работает и развивается по определенным правилам и законам. К сожалению, управляя командой, лидеры совершают типичные ошибки. Я могу назвать четыре из них.*

Прежде всего, это обиды. Как самого лидера, так и всех участников. Правильно в народе говорят: на обиженных воду возят. Обида – первое, что может убить лидера и уничтожить команду.

В этот бизнес приходят совершенно разные люди: с разным опытом, темпераментом, пониманием происходящего. Поэтому нет ничего удивительного в том, что нередко возникают конфликты: внешние, внутренние, межличностные. Как бы ты ни старался, избежать их невозможно. Лидеру часто приходится анализировать ситуации и устранять трения, которые происходят между участниками процесса. В основе этих ситуаций, как правило, лежат недопонимание и обиды.

*Если человек начинает обижаться на коллегу, на партнера, на наставника, если он начинает обижаться на какие-то обстоятельства, то он себя опустошает.*

Изменить это состояние, продолжая хранить в душе обиду, будет весьма тяжело. Если ты хочешь выйти на новый уровень, то тебе нужно научиться работать с обидами. Как минимум, научиться их забывать. Обида разрушает бизнес. Я неоднократно разрывал конфликтные

ситуации и четко понял следующее: ты не можешь быть для всех идеальным и хорошим. Всегда найдется тот, кто будет тобой недоволен. Рано или поздно, как бы хорошо ни складывались отношения, возникнет конфликт. Относись к нему не как к экстренной ситуации, не как к бедствию, а как к возможности изменить ситуацию к лучшему. Конфликты дают ответ на вопрос: что идет не так, как изначально хотелось? Также они помогают увидеть истинную расстановку сил и оценить взаимоотношения. При любом конфликте «выключай» обиду и анализируй, что именно сейчас нуждается в изменениях.

Второе, что может разрушить команду, – отсутствие уважения. Кстати, именно это подчас и становится первопричиной конфликтов. Когда кто-то ставит себя выше других, он тем самым ступает на путь поражения. Снобизм, сплетни, обсуждения за спиной, отказ в помощи – все это крайне вредно для бизнеса. Уважение к наставнику, ко всем участникам команды, наверное, не гарантирует успех на 100 %, однако это помогает создать оптимальный микроклимат и повышает эффективность общей работы.

Еще один момент, о котором я хочу сказать, – мотивация.

Отсутствие мотивации также является разрушающим началом для всех. Очень часто мы начинаем с низкого старта, ставим рекорды, а потом вдруг выдыхаемся. Исчезает мотивация. И вот здесь влияние лидера просто жизненно необходимо. Без его веры, без его вдохновения и мотивации ничего не получится. Именно поэтому в сетевом бизнесе так важны встречи в реальном режиме: встречи помогают увидеть процесс со стороны, ощутить поддержку и энергию других людей, услышать мотивирующие слова.

Что еще может погубить команду? Корона! Ты никогда не считал, сколько вокруг тебя королей и королев? Тех, кто взял хороший старт, заработал большие деньги, надел на себя корону и загордился! Сразу появляется и гонор, и снобизм, и высокомерие. Так и хочется спросить: а не велика ли тебе корона? Может, пора ее снять, поставить на полку, закатать рукава и начать работать?

Успех – категория нестабильная. Сегодня ты на вершине и занимаешь верхние строчки рейтинга, а завтра немного расслабился – и тебя столкнули с пьедестала. Но эти «качели» очень сильно вредят процессу и команде. Я часто встречаю на своем пути коронованных особ с завышенными амбициями и запросами, однако итог у всех один: короны тускнеют, успех проходит, и человек остается один на один с нерешенными проблемами. Никогда не ставь себя выше других – будет больно падать, а когда упадешь, никто не протянет руку помощи.

## **ПЯТЬ ГЛАВНЫХ СЕКРЕТОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ХОРОШЕЙ КОМАНДЫ**

### **1. Найди своих**

Люди в команде должны разделять твои ценности и убеждения. Быть «твоей крови» и на одной волне с тобой. Подбирай людей с разным темпераментом, опытом и профессиональным уровнем, чтобы использовать внутри команды принцип «мощь на мощь». Создай оптимальный рабочий микроклимат внутри команды и почаще ее вдохновляй.

### **2. Стань гидом!**

На протяжении всей жизни люди нуждаются в сопровождении. Поэтому им так важно найти личного гида: того человека, который укажет им путь, поможет сделать первые шаги в бизнесе и сможет предотвратить типичные ошибки. Все мы в течение жизни в зависимости от разных обстоятельств выполняем и роль гида, и роль ученика. Гид появляется только тогда, когда ученик будет к этому готов. Однако хороший гид – всегда лидер!

### **3. Не бойся конфликтов**

Как бы ты ни старался, ты не сможешь избежать конфликта в команде. Используй его себе во благо. Конфликт всегда показывает истинное положение вещей, и даже если в процессе была сделана ошибка, конфликт укажет возможности для ее коррекции.

### **4. Измени приоритеты: убери эго и сделай акцент на интересах команды**



Если каждый участник будет сосредоточен только на себе, команда не сможет долго продержаться. Секрет эффективной и сплоченной работы в том, чтобы любой предельно сфокусировался на общих интересах. Избегай «коронованных» особ: они вредят общему делу. А если ты почувствовал корону на собственной голове, сними ее и начни работать.

#### **5. Озвучь правила, распредели роли и зоны персональной ответственности**

Каждый участник должен знать и понимать правила игры. За каждым участником должна быть закреплена своя личная роль и зона личной ответственности. Не бойся делегировать полномочия и давать свободу в принятии решений. *Твоя задача как лидера – сопровождать, вдохновлять и мотивировать всех участников. Для этого тебе придется сделать две вещи: выйти из зоны комфорта и включить творческое мышление.*

## 12. Изучи зону комфорта и заставь ее работать на себя

*Человек не может чувствовать себя комфортно без одобрения себя.*  
*Марк Твен*

**...ТВОЯ ЗАДАЧА КАК ЛИДЕРА – СОПРОВОЖДАТЬ, ВДОХНОВЛЯТЬ И МОТИВИРОВАТЬ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ. ДЛЯ ЭТОГО ТЕБЕ ПРИДЕТСЯ СДЕЛАТЬ ДВЕ ВЕЩИ:**

### **ВЫЙТИ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА И ВКЛЮЧИТЬ ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ.**

Для чего это нужно? Не секрет, что большинство из нас – люди привычки. Мы живем, работаем, отдыхаем по шаблонам. Так, как мы привыкли. С одной стороны, это хорошо: никаких стрессов, дискомфорта, все понятно, удобно. Как говорится, жизнь «по размеру».

Однако есть и минус: со временем «размер» жмет то тут, то там. Когда все происходит по привычке, мышление тоже становится шаблонным. Исчезает творчество, способность принимать неординарные решения и смелость в их реализации. Более того, со временем мы начинаем бояться всего, что может помешать привычному ходу вещей. Мы оберегаем свою зону комфорта как величайшую драгоценность на земле.

Существуют две версии относительно выхода из зоны комфорта. Сторонники выхода считают, что жизнь по привычке ограничивает наши возможности. Человек, попадая в удобные для себя условия и обстоятельства, быстро расслабляется. Ему нет необходимости ставить перед собой цели, эволюционировать, достигать новых профессиональных и личностных уровней. Ему и так хорошо. В итоге возникает деградация. Человек ведет спокойный, сытый и примитивный образ жизни и не хочет ничего в нем менять.

Кто-то уверен, что зоны комфорта вообще не существует и что это все очередные идеи маркетологов и психологов. Тот, кто отрицает наличие зоны комфорта в принципе, обычно говорит о том, что не стоит разрушать все, что уже есть, и начинать жизнь заново. Попытки начать жизнь с чистого листа, особенно в зрелом возрасте, обычно вызывают сильный стресс, конфликты с ближайшим и дальним окружением, и не факт, что человеку со временем удастся достичь новых результатов и что они будут намного лучше и качественнее предыдущих достижений.

В общем, точки зрения про выход из зоны комфорта обычно полярные: либо это хорошо, либо плохо. Однако здесь, как и в любом вопросе, не может быть универсального решения. Кому-то выход из зоны комфорта действительно противопоказан: миллионы людей живут в своих удобных мирках, выход из которых приводит к печальным последствиям. Но есть и другой сорт людей: они стремятся к переменам, им постоянно нужно бросать вызов себе и ставить амбициозные цели. Им необходимы свобода, самостоятельность, жизненные импровизации. И больше всего на свете они боятся скуки. Вслед за Альбертом Эйнштейном они повторяют:

[ «Рискните однажды выйти из зоны комфорта, и вы поймете, что вознаграждение стоило того».

Когда мы говорим о зоне комфорта, часто не учитываем одного важного момента. Системы приоритетов. Почему для одного человека приоритетом становится привычный ход вещей, а другому жизненно необходимо самостоятельно принимать решения и зависеть только от себя? Знаешь, какой главный приоритет?

*Твой главный приоритет – ты сам.*

Не будет тебя – не будет ничего. Как только ты понимаешь и принимаешь это, все становится на свои места: появляются четкие и ясные цели, свои, а не чужие мечты, ты концентрируешься на том, что тебе действительно нужно и важно.

Есть и другие приоритеты, тесно связанные с тобой: работа, бизнес, семья, дети, деньги, здоровье, образование и т. д. Их можно назвать модульными. Модульные приоритеты постоянно меняются: в определенный отрезок жизни на первый план выходит то один, то другой. Например, сначала ты мечтаешь сделать карьеру и заработать деньги, потом для тебя становится важным то, что ассоциируется с семьей и рождением детей. Так вот, твоя сегодняшняя зона комфорта на самом деле – это то, что напрямую связано с твоим нынешним модульным приоритетом. Тебе просто важно определить этот самый модульный приоритет и понять, хочешь ли ты что-то поменять или на данном этапе тебя все устраивает.

Когда женщина уходит в декретный отпуск, ее модульным приоритетом становятся семья и дети, однако проходит время, и женщину по каким-то причинам перестает устраивать привычная роль домохозяйки. Ее модульный приоритет стал другим. Именно в этот момент она готова покинуть зону комфорта. Но может быть и так, что модульный приоритет, связанный с семьей и детьми, женщину вполне устраивает, и ей нет необходимости покидать зону комфорта. Она с удовольствием родит еще одного малыша и сосредоточится на роли жены, матери и хозяйки дома.

Рождение ребенка, новый проект, новая работа, путешествие, обучение – все это меняет зону комфорта. Один из приоритетов занимает первые позиции. И это нормально. Так и должно быть. Поэтому прежде чем говорить о том, что тебя что-то не устраивает, проанализируй свои модульные приоритеты. И только потом приступай к реализации своих целей.

Мы так устроены, что всегда ждем удобного момента, чтобы воплотить свою мечту. Проблема в том, что этот момент никогда не наступает. У тебя никогда не будет идеальных условий, идеальных инструментов и идеальных обстоятельств. Тебе придется работать с тем, что есть. И это лучшее решение, если вдуматься. Можно до старости ждать того «самого» момента и так его и не дожидаться, а можно рискнуть и просто... начать.

Но вот когда мы вплотную подходим к этому состоянию «завтра я обязательно начну», возникает ступор. Инструменты кажутся банальными, а решения избитыми. «Все это было до меня! – говоришь ты. – Тысячу, а то и миллион раз. Я не могу придумать ничего нового! А раз так, то у меня ничего не получится!»

Забавно, не так ли? С одной стороны, удобно жить по привычным шаблонам, но, с другой, когда речь заходит о самостоятельных решениях, хочется, чтобы они были как раз творческими и неординарными. Почему так происходит? Потому что подсознательно мы уверены, что творчество – это всегда хорошо, а шаблоны – это, наоборот, скучно, примитивно и неинтересно.

Но знаешь, в чем фишка? ***Все творческое как раз и рождается из шаблонов.*** Взять, к примеру, ателье по пошиву одежды. Без хорошего лекала ты не сможешь раскроить ни пальто, ни брюки, ни вечернее платье. Лекало – это шаблон. Однако затем наступает момент для творчества: даже если два мастера используют одинаковое лекало, у них все равно получатся абсолютно разные платья или пальто.

Включить творческое мышление не означает выдавать безумные идеи, совершенно не приспособленные к жизни. Включить творческое мышление означает совсем другое: увидеть в привычном шаблоне новые решения, которые сделают процесс более эффективным.

Мы теряем мотивацию, когда нам становится неинтересно. Так устроено мышление современного человека: если действия одинаковые, ему становится скучно. Если день за днем ты действуешь по одним и тем же алгоритмам, однажды тебе все это надоест. Это как любовь, допустим, к шоколадным конфетам: если ты их будешь есть каждый день в неограниченных количествах, то возненавидишь шоколад.

Чтобы сохранить интерес к процессу, его нужно постепенно менять. Сегодня протестировать один элемент, завтра совершенно другой, и вполне возможно, что тесты подскажут тебе новые подходы и решения. Только не стоит менять сам шаблон. В конце концов, все «велосипеды» придуманы задолго до нас. И если велосипед работает, если на нем удобно ездить, то стоит ли менять конфигурацию? Может, все, что тебе нужно, – это перекрасить велосипед в другой цвет. Был черным, а стал красным и ярким, и в этот момент все тебя заметили.

Лучшие творческие решения всегда лежат на поверхности. Но когда глаз и ум «замылены», ты просто не способен их разглядеть. Но что мешает включить творчество?

Джонатан Филд, известный спикер и медиа-продюсер, как-то сказал,

что у любого творческого процесса есть три неизменных спутника:  
неуверенность, риск и подверженность критике.

Так и есть. Когда мы апробируем новое решение, то всегда испытываем неуверенность, будет ли оно успешным и действенным. Мы рискуем, отказываясь от привычного положения вещей, и, конечно же, становимся объектами для критики. Это существенно затрудняет творческий вопрос.

Ты можешь возразить: «Но позвольте, если шаблоны так хороши, то зачем привносить в них что-то новое? В конце концов, хорошо сшитое пальто несколько не хуже, чем дизайнерское, а может, даже и лучше. Классика всегда в почете и всегда работает».

Ты абсолютно прав, однако есть одно маленькое «но». Классика пусть и медленно, но тоже меняется, поскольку мир не стоит на месте. Он подвержен изменениям, и таким же изменениям подвержены сами люди, их психология, поведенческие привычки и мотивация. Сравни покупателя середины девяностых и покупателя нынешнего. Это два разных человека. Следовательно, и подходы к ним тоже должны быть разными.

Мы возвращаемся к модульным приоритетам. В разных ситуациях, в разных странах, в разных экономических зонах и даже в разное время года они будут отличаться. Шаблон помогает нам понять общий алгоритм взаимодействия с потребителем. Но рано или поздно он устареет, ему обязательно потребуется обновление.

Ошибка в том, что многие используют шаблон до тех пор, пока он не перестанет быть рабочим, а затем спешно начинают искать ему замену. Но вот если ты, имея на руках понятный рабочий алгоритм, постепенно будешь адаптировать его к изменениям на рынке, применять творческий подход, твой шаблон не устареет никогда.

Возьми за правило каждый день придумывать что-то новое: разговаривая с человеком о бизнесе, чуть-чуть измени фразы, добавь в них нечто новое, исходя из психотипа твоего собеседника. Делая рекламу в социальных сетях, придумай три варианта: классический, креативный и провокативный. Посмотри, какой из них сработает лучше, и задумайся почему.

Пишешь тексты в блоге – подумай над абсолютно иной подачей или структурой текста, почувствуй, в каком случае твоя аудитория отзывается быстрее.

Делаешь презентацию – почитай статьи об эмоциональном воздействии на людей и примени знания прямо сейчас.

*Тестируй, тестируй, тестируй!*

В этом, собственно, и заключается творческий подход. Пробовать новое и смотреть на реакцию.

Но знаешь, что самое главное? Самое главное, что тебе самому станет интересно. Ведь как только мы включаем в работу элемент игры и творчества, мы избавляемся от скуки и рутины. Ты когда-нибудь видел человека, который скучал во время увлекательной игры, захватившей все его сознание?

Творчество – это самая захватывающая и увлекательная игра в мире. И кто сказал, что бизнес – это нетворческая среда? И в ней не может быть игрового начала? Как только поймешь суть и правила этой игры, будешь спокойно и без напряжения покидать любую зону комфорта. Без стресса и неправильного напряжения. Ты станешь спокойно и легко менять модульные приоритеты. ***И однажды найдешь такое творческое решение, которое изменит твою жизнь.***

**ФИЛИПП:**

**У ЗОНЫ КОМФОРТА ДОЛЖЕН БЫТЬ ХОРОШИЙ ДИЗАЙН**

**...И ОДНАЖДЫ НАЙДЕШЬ ТАКОЕ ТВОРЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ, КОТОРОЕ ИЗМЕНИТ ТВОЮ ЖИЗНЬ.**

Я не знаю, как описать свое состояние, когда я понял, что та компания, которую я придумал и которую возглавляю, дает потрясающий результат!

Что я испытал в этот момент? Гордость? Вне всяких сомнений. Радость и счастье? Безусловно! Единение с командой? Конечно! Но, пожалуй, самым главным чувством стало творческое озарение: когда вдруг видишь всю картину целиком и в этой картине все так, как надо. Не так, как было задумано с самого начала, а намного лучше.

Творческие решения, которые лежат в основе развития компании, пришли не сразу. Они – результат длительной командной работы. С первых дней в нашей команде было понимание общих целей и перспектив. Мы хотели создать удобный сервис, с помощью которого одним людям было бы удобно делать покупки, а другим – зарабатывать. Что было нужно для этого? Посмотреть на существующие IT-технологии чуть-чуть под другим углом и увидеть в стандартном и привычном подходе новое, оригинальное и красивое решение.

Самые великие бизнесмены – творческие люди. Но что отличает творческого человека? Интуиция.

Анри Пуанкаре писал:

[ «Мы доказываем при помощи логики, но открываем благодаря интуиции».

И ведь действительно, многие наши открытия происходят благодаря интуиции.

Сам я очень интуитивный человек, очень творческий. Но я не музыкант, не певец, мое искусство – бизнес. Мне нравится придумывать и реализовывать бизнес-решения, нравится выступать, нравится бросать самому себе вызов. В какой-то момент я понял, что если одновременно включить и логику, и интуицию, и знания, то происходит катарсис: в стандартных исходных данных ты находишь нечто новое, абсолютно оригинальное начало.

В стандарте, на мой взгляд, нет ничего плохого, если ты изначально подходишь к нему творчески, если ты готов разглядеть в нем новые возможности для бизнеса. В этом мире все что-то покупают и что-то продают. Это стандарт. Некая основа, знакомая каждому. Но кому-то в этой схеме удастся увидеть нечто такое, от чего она становится более эффективной и выгодной. Это уже творческий подход.

Многие люди сегодня живут по шаблону. Ежедневно вставать в пять утра, проводить время в пробках, получать зарплату, которая тебя не устраивает, общаться с «токсичными людьми», заниматься делом, которое не вдохновляет, – это привычный и удобный стандарт. Но для меня в нем нет ничего интересного.

Одна из проблем традиционного бизнеса в том, что все процессы в нем очень быстро становятся рутинными. Это демотивирует даже самых энергичных и перспективных сотрудников. Когда каждый день в точности похож на предыдущие, ты выдыхаешься и работаешь уже по привычке. Дело кое-как движется. Основные показатели в норме, ну и ладно. Зачем напрягаться, если все всех устраивает? И так сойдет.

«И так сойдет» – это как раз про жизнь по стандарту, когда ничего не хочется и нет никакого желания что-либо менять. «И так сойдет» – еще немного, и возникнет деградация. Если в твоём лексиконе появилась эта фраза, есть повод задуматься, ведь это первый тревожный звоночек, свидетельствующий о том, что жизненный процесс свернул не туда.

В своё время сетевой маркетинг меня фактически спас. В первую очередь, от той рутины, которую создавал традиционный бизнес. Одно из отличий сетевой индустрии заключается в том, что она нацелена на движение и постоянные изменения. Ни один день не похож на предыдущий. Результаты разные. Инструменты продаж, которые ты применяешь, тоже разные. Ты находишься в творческом поиске, ищешь новые решения, новых клиентов, общаешься с самыми разными людьми. Ты сам решаешь, как строить свой день и как строить свой бизнес.

Сетевой бизнес даёт уникальный шанс – найти себя.

Творчество невозможно без свободы и самостоятельности. Помимо финансового роста сетевой бизнес даёт все возможности для полноценного личностного роста. У каждого из нас есть все шансы, чтобы однажды стать гидом. С точки зрения многих, сетевой бизнес – это нестандарт. Люди привыкли мыслить стандартными категориями. Что меня неизменно удивляет в стандартных категориях, так это то, что человек выбирает себе те занятия, которые ему изначально не нравятся. Он тратит своё время и жизнь на то, что ему не нужно, что вызывает апатию и раздражение.

Сетевой бизнес действительно подходит не всем. Человеку, ориентированному на стандартные категории, он точно не подойдёт. Если ты хочешь, чтобы жизнь была «не хуже других» и шла по накатанной, не пытайся. Не получится. Сетевой бизнес всё равно заставит выйти из зоны комфорта, он вскроет все болевые точки и бросит вызов.

Но что есть зона комфорта? *Для меня зона комфорта – это успех. Мне комфортно быть в состоянии успешного человека.*

Почему говорят, что выйти из зоны комфорта сложно и тяжело? Почему мысль, что придётся что-то изменить в своей жизни, многих приводит в отчаяние?

Секрет в твоём нынешнем модульном приоритете. Есть люди, которым действительно невероятно сложно выйти из зоны комфорта. Потому что они находятся на определённом уровне: «Мне очень нужно, но в ответ я дать ничего не смогу». Они ведомы и нуждаются во всестороннем сопровождении. В состоянии ведомого выйти из привычной зоны комфорта практически невозможно. Ведомый человек, как правило, не обладает ни ресурсами, ни знаниями для того, чтобы сделать над собой усилие и рискнуть. И если человек в таком состоянии приходит в сетевой бизнес, ему сначала очень страшно, неуютно и дискомфортно. Его всё напрягает. У него ничего не получается. Ему хочется вернуться обратно в офис «от сих до сих», получать пусть маленькую, но гарантированную зарплату и верить, что однажды он выиграет в лотерею и разбогатеет. На этом уровне очень легко сломаться и сдаться. Чаще всего именно эти люди называют сетевой бизнес «лохотроном» и «финансовой пирамидой». Легче обвинить других, чем признать в том, что не получилось именно у тебя.

Если у тебя нет хорошего бэкграунда в продажах, коммуникациях, сетевом маркетинге, тебе, возможно, будет сложно. Придётся многому учиться, придётся отказываться от привычных убеждений, придётся выходить из зоны комфорта. Каждый день. Пробовать, ошибаться, тестировать и снова выходить из зоны комфорта. Здесь очень важна роль команды и спонсора, их задача – максимально поддержать новичка. Но пройдет время, и ты увидишь первые результаты. Постепенно перейдёшь на другой уровень: с уровня ведомого поднимаешься на новую ступень – помощника сопровождающего. Нашуपाешь собственный путь и однажды сам станешь гидом. Когда ты становишься сопровождающим, происходит своего рода магия. Ты находишь ту зону комфорта, которая тебе предназначена. И вдруг осознаешь, что границы твоей зоны комфорта безграничны. Тебе не нужно из нее выходить, ты можешь моделировать эту зону

так, как тебе захочется. Кто сказал, что зоне комфорта не нужен хороший дизайн и отличная дислокация?

*Сопровождение – ключ ко всему.*

Как только у тебя появляются ресурсы обучать, передавать знания, помогать, ты мгновенно выходишь на новый уровень.

Сетевой бизнес – одна из сфер, где возможно самое интересное сопровождение. Спонсор заинтересован в твоём персональном доходе, поэтому он готов отдать тебе максимум своего времени и знаний. Однажды ты станешь спонсором и будешь действовать точно так же. Стать гидом означает пройти определенную трансформацию. Изменится все: мышление, мотивация, отношение к жизни, менталитет. Одновременно появятся возможности и свобода выбора.

Разочарование в сетевом бизнесе, на мой взгляд, наступает тогда, когда ты приходишь с единственной целью: разбогатеть. Но это плохая цель. Плохая, потому что «разбогатеть» – история ни о чем. Если нет желания трансформации, перехода с одного уровня на другой и есть только желание получить деньги, у тебя ничего не получится. Ты не поймешь ни философию, ни природу сетевого бизнеса.

Природа сетевого бизнеса заключается в эволюции, в ежедневных изменениях. Философия – в командной игре, в удовольствии от процесса. Деньги в этой сфере приходят только тогда, когда оказываешься к ним готов. Когда ты понимаешь, как работает сетевая индустрия, когда ты ступаешь на путь сопровождения. Невозможно получить, ничего не отдав взамен.

Определи, что для тебя важно.

Проанализируй, какие процессы доставляют удовольствие, а какие вызывают скуку и приводят к деградации. Если чувствуешь, что то, что тебе еще вчера нравилось, сегодня не вызывает радости, меняй шаблон, ищи творческие решения. Шаблон никогда не бывает плохим, как не бывает плохих ситуаций и обстоятельств, есть лишь неправильное к ним отношение.

Слушай себя: свое тело, свои мысли, свое состояние.

Что ты испытываешь – напряжение или стресс? Мы нуждаемся в напряжении, но не в стрессе. Любой тренер тебе скажет, что мышца развивается, когда она напряжена, но, когда возникает стресс, мышца разрушается. ***Выйти из зоны комфорта – не значит спровоцировать стресс, это значит, что необходимо расширить свои возможности.***

***Роман:***

**СОВЕРШИ ПРЫЖОК ВЕРЫ!**

**...ВЫЙТИ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА – НЕ ЗНАЧИТ СПРОВОЦИРОВАТЬ СТРЕСС, ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО НЕОБХОДИМО РАСШИРИТЬ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ.**

Иными словами, нужно совершить прыжок веры. Это понятие очень часто используется в голливудских фильмах: герой оказывается в сложной ситуации и должен сделать выбор: либо остаться на месте и погибнуть, либо набраться смелости и прыгнуть в неизвестность. Он не знает, что его там ждет: бездна или победа, он просто доверяет жизни, доверяет себе... и совершает прыжок веры.

Выход из зоны комфорта для меня – совершить то, чего боишься больше всего. Ральф Эмерсон как-то сказал:

«Однажды сделай то, чего боишься больше всего на свете, и ты будешь удивлен, что в это мгновение страх умрет».

Думаю, нам всем нужно научиться бросать вызов собственным страхам. Вне зависимости от того, чего боишься.

Я боялся оставить привычный традиционный бизнес и войти в неизвестную для меня область – сетевой маркетинг. Но я всей душой и сердцем поверил в эту компанию, и мои страхи остались позади.

Я боялся прыгнуть со скалы в открытое море, но прыгнул.

Я боялся прыгнуть с вышки в Сочи, но сделал это.

Я боялся выйти на сцену, где в зале сидели свыше трех тысяч человек. Признаюсь: было очень страшно. Но в тот момент, когда я сделал первый шаг по направлению к сцене, страх исчез. Я совершил свой прыжок веры.

Что дает прыжок веры? Драйв, адреналин, энергию, уверенность в том, что я могу преодолеть абсолютно все.

Прыжок веры существует во многих сферах бизнеса.

Решиться. Преодолеть себя. Прыгнуть. Войти в сетевой бизнес. Стать партнером. Заработать сначала первые сто тысяч евро, потом свой первый миллион евро. Создать команду миллионеров. После этого жизнь никогда уже не станет прежней. Изменится все. Ты не захочешь вернуться назад, на прежний уровень, – там уже нет ничего интересного. Страшно будет всегда. Но вместе со страхом появится новое чувство – предвкушение победы. В глубине души ты будешь знать, что можешь достичь всего, чего захочешь. Просто нужно сделать так, чтобы однажды зона нынешнего дискомфорта стала зоной комфорта. А для этого нужно совершить очередной прыжок веры. Вот и весь секрет.

Именно этот секрет однажды мне раскрыл Филипп. Я хорошо запомнил нашу первую встречу: то волнение, те сомнения, которые у меня были на тот момент. Но уже с первых минут знакомства с Филиппом они исчезли. Я увидел человека, который и вдохновляет, и направляет. Тогда Филипп мне сказал: «Сетевой бизнес – уникальная сфера для всех твоих возможностей. Здесь можно сочетать как инновационные инструменты и техники, так и классические. Здесь в одинаковой мере сработает логика, интуиция и творческое мышление. Здесь все решаешь ты сам!»

*Я повторяю эти слова всем новичкам и добавляю: «Нужно перестать бояться людей и научиться общаться».*

Мы все боимся общаться с другими людьми. В эпоху интернета люди предпочитают переписываться. Звонки, встречи оффлайн отходят на второй план. Дошло до того, что в реальности нам с каждым днем сложнее найти темы для самых обычных разговоров. Ты замечал, как сейчас ведут себя люди в незнакомых компаниях? Они просто стоят в стороне и молчат, пока не придет тот, кто первым начнет разговор.

В интернете все не так. Эмодзи, гифки, аватары удобны для повседневной коммуникации, но они стандартны, за ними не видно настоящего тебя. Сетевое общение безлико. Конечно, ты можешь продавать и в интернете: сегодня существуют тысячи возможностей для этого. Но интернет не заменит персонального общения. Ты можешь совершить шесть касаний в социальных сетях, чтобы разогреть аудиторию, но истинные продажи совершаются в режиме оффлайн. Седьмое касание и долгожданная продажа происходят во время реальной встречи. Глаза в глаза. Когда ты можешь с помощью слов, жестикуляции, мимики, нормального человеческого общения донести идею компании, суть продукта и показать преимущества этого бизнеса. Если ты боишься общаться с незнакомыми людьми, то как ты будешь продавать?

Я очень люблю старое и хорошее упражнение, которое давно используется в сетевом бизнесе. Оно простое, понятное и эффективное. Речь идет о комплиментах незнакомым людям.



*Все любят комплименты. Всем нравится слышать в свой адрес слова восхищения и одобрения.*

Комплименты повышают самооценку и улучшают настроение. Улыбка и комплимент способны нейтрализовать ссору и предотвратить обиду. Но если так, то почему мы так редко их делаем? Однажды я задал этот вопрос своим друзьям и получил неожиданный ответ. Потому что... страшно. А вдруг я скажу глупость? Вдруг мои слова не понравятся? Вдруг собеседник решит, что мне что-то от него нужно?

Когда перед нами незнакомый человек, сделать комплимент еще страшнее. А если это человек одного с тобой пола? Что он подумает? Не решил ли он, ну, ты понимаешь...

От людей очень многое зависит, в первую очередь, наши результаты. Мы часто тратим время на бессмысленные размышления о том, что о нас подумают другие. Это мешает сделать первые шаги, тормозит и останавливает в развитии.

Когда мы отказываем себе в комплиментах, то прежде всего вредим самим себе. Комплимент, точнее, реакция на него сродни хорошей порции эндорфинов. Ты говоришь приятное человеку, получаешь в ответ улыбку, и на душе становится радостно и спокойно. Ты никогда не задумывался: если делать хотя бы один комплимент в день, то за год их получится 365?! А если два комплимента, три, двадцать или тридцать? Представляешь, какой круговорот позитивной энергии можно запустить?!

Когда ты делаешь комплименты и тебе на них отвечают, неожиданно понимаешь, что люди вокруг не желают тебе зла, что они к тебе хорошо относятся. Они тоже в ответ стараются сказать тебе добрые и хорошие слова, похвалить. Комплименты дарят обеим сторонам радость и вдохновение. Не веришь? Попробуй прямо сейчас!

Не знаешь, как начать? Самое простое: искренне похвали улыбку человека, его парфюм, украшения. Попроси помощи или совета и поблагодари за это. Кстати сказать, комплименты помогают включить творческую фантазию: чем оригинальнее комплименты, тем больше удовольствия получишь, делая их.

В своей жизни я прошел через много тренингов. И пожалуй, одним из самых интересных заданий было спеть песню на улице. Это задание полностью помогает очистить как сознание, так и подсознание. Помню свое первое публичное выступление. Это был гимн России, я стоял на Красной площади, и меня снимали иностранцы. Было жутко страшно.

Хотя самое страшное заключается не в том, что ты набираешься смелости и начинаешь петь на публику. Самое страшное, когда ты ходишь вокруг да около и тебе нужно спеть эту песню, но ты боишься. В любом прыжке веры страшнее всего сделать первый шаг. Вот когда стоишь и поешь на всю округу, получаешь неимоверное удовольствие. Теперь ты точно знаешь, что можешь преодолеть комплексы и сомнения, в этот момент идет невероятный внутренний подъем. Ты словно открываешь себя и понимаешь, что в таком состоянии можно свернуть горы.

Это задание специально предназначено для того, чтобы выйти из зоны комфорта. Но здесь есть один секрет. Задание нужно выполнить в один день три раза, с промежутком в 15–20 минут. Дело в том, что, если ты исполнишь песню во второй раз сразу же, ты не испытаешь вновь этого страха, связанного с предвкушением. Обязательное условие: каждый раз тебе должно быть очень-очень страшно, чтобы потом возник тот самый драйв, который убивает страх.

*Сетевой бизнес лишает многих комплексов и страхов. А еще он учит импровизировать.*

В бизнесе невозможно без импровизаций. Я в этом точно уверен. Вопрос лишь в том, что хорошая импровизация всегда нуждается в продуманной подготовке. Раскрою тебе один из своих секретов.

Всегда начинай стандартно. В этом есть свой резон. Стандарт дает возможность быстро и без напряжения адаптироваться в определенной профессиональной сфере, помогает понять

рабочие алгоритмы и применить основные инструменты. Все начинают со стандарта. Это основа основ.

Если ты совершаешь стандартные действия и они приносят тебе результат, то продолжай их выполнять. В какой-то момент возникнет креатив: ты увидишь, что можно изменить в привычном действии. Меняй, но очень осторожно. Начинай импровизировать, но осторожно.

Порядок действий следующий. Увидел. Сделал. Протестировал. Получилось. Протестируй еще и еще раз. И только когда убедишься, что все действительно работает, сделай это новым стандартом.

Если не получилось, то ищи другие варианты. Запомни: если в твоей жизни появляется рутина, создай из нее креатив. Чтобы преодолеть рутину, мы должны видеть глобальную картину в бизнесе.

Не бойся «подсматривать» за чужими успехами. Запоминай лучшие алгоритмы и лучшие инструменты: в этом мире все уже придумано до нас, но на основе того, что есть, ты можешь создать новое и оригинальное решение, твое собственное. Бери то, что работает у других, и адаптируй под себя. Модерируй и улучшай все, что знаешь и видишь вокруг.

Найди десять человек, которые добились хороших результатов, добавь к ним пять человек, которые добились отличных результатов, возьми на заметку их методики, проанализируй, вычлени эффективные элементы и адаптируй под себя.

В каждом из нас есть творческое начало: только у одних оно работает на полную мощь, а у других спит сладким сном. Если ты считаешь себя нетворческим человеком, ты глубоко ошибаешься. Каждый из нас творец, у каждого есть свое предназначение. Разбуди в себе творчество! Твори, меняй этот мир, получай от этого удовольствие и радость.

Слушай ритм своего сердца!

Слушай ритм своей жизни!

Слушай ритм своего бизнеса!

Импровизируй, меняйся и создавай!

Мой самый главный принцип в жизни: «Играй до победы!»

## **ПЯТЬ ОПТИМАЛЬНЫХ СПОСОБОВ ВЫЙТИ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА**

### **1. Сделай область дискомфорта комфортным местом**

Выход из зоны комфорта не означает стресс, он означает расширение возможностей: и тех, которые есть уже сейчас, и тех, которые появятся в ближайшем будущем. Успех – одно из самых комфортных состояний.

### **2. Определи модульный приоритет**

В зоне комфорта действуют главный приоритет и модульный приоритет. Твой главный приоритет – это ты сам. Модульные приоритеты могут меняться в зависимости от обстоятельств и твоих потребностей. Изменились потребности – изменился модульный приоритет. Прежде чем что-то менять в жизни, разберись с модульными приоритетами.

### **3. Действуй по шаблону, но не забывай его тестировать и менять**

Шаблон есть в основе любого действия. Он помогает быстрее приспособиться и выбрать простые, но эффективные инструменты. Однако шаблон можно менять, его нужно адаптировать под себя и добавлять новые творческие элементы.

### **4. Соверши прыжок веры**

Чтобы выйти на новый уровень, нужно совершить прыжок веры. Доверься себе, доверься жизни и как бы ни было страшно, сделай шаг вперед. Всего лишь один шаг, и в этот момент все твои страхи останутся позади.

### **5. Слушай ритм!**

Чтобы пробудить в себе творческое начало, нужно слышать ритм. Ритм жизни. Нужно оглянуться по сторонам и увидеть возможности, которые открывает этот мир. Поверь, их намного больше, чем ты можешь себе представить. Бери лучшие!

Пришло время почувствовать ритм дела, для которого ты был рожден. Возможно, это будет ритм твоего бизнеса.

***Слушай ритм, который дает тебе свободу!***

## Слушай ритм бизнеса!

### ...СЛУШАЙ РИТМ, КОТОРЫЙ ДАЕТ ТЕБЕ СВОБОДУ!

Он уже совсем близко! Он уже здесь!

Ритм нарастает, усиливается, накатывает. Звуки барабанов, музыка, аплодисменты, гул восторженных голосов. И вот уже твое сердце бьется с ним в унисон.

Ты осторожно открываешь дверь иходишь в пространство успеха.

Здесь тысячи людей. У них разный возраст, разный опыт и разные истории. Но все они ощущают то же, что и ты: ритм свободы, которую тебе подарил бизнес.

Однажды это случилось: ты сделал свой выбор. Совершил прыжок веры. Позади остались страхи и сомнения, безденежье и неисполненные мечты, люди, которые перестали тебя вдохновлять, и работа, которая не приносила ни радости, ни удовлетворения. Теперь все зависит от тебя. Ты слушаешь ритм внутри себя и чувствуешь невероятную энергию, абсолютную уверенность в собственных возможностях.

Ты смотришь на сцену и видишь счастливых людей, которые однажды так же, как и ты, рискнули изменить жизнь. Они рассказывают истории своего успеха. Раньше ты, наверное, подумал бы, что этим ребятам просто повезло: успех пришел к ним легко и играючи, они сто-процентные везунчики, а ты неудачник, раз сидишь в зале, а не стоишь на сцене. Да, именно так бы ты и подумал в прошлой жизни. Но сейчас, в этот самый момент, ты сидишь в зале и улыбаешься: твое мышление изменилось, ты стал другим. Сетевой бизнес тебя полностью изменил. Ты не завидуешь чужому успеху, ты радуешься за тех, кто его достиг.

Теперь ты знаешь, что за успехом, о котором сейчас говорят на сцене, скрывается большая, сложная работа целой команды, за ним прячутся ошибки и рефлексии, преодоление собственных страхов, персональные амбиции и сумасшедшие цели, которые когда-то было даже страшно себе представить.

Теперь ты знаешь, что в этой жизни нет ничего невозможного. Мечты сбываются. Цели достигаются. И в этом нет никакой магии и волшебства: все зависит от тебя.

Теперь ты знаешь, что финансового «потолка» не существует. Ты можешь зарабатывать столько, сколько захочешь. Ты сам строишь свой день и свое окружение. Рядом с тобой люди, которые тебя вдохновляют. Каждый день вид из твоего окна становится чуть ярче и лучше. Ты свободен и счастлив. Ты можешь работать в любой точке мира. Ведь ты именно об этом мечтал, сидя в закутке унылого офиса и думая, у кого бы еще занять денег до зарплаты?!

Теперь ты знаешь, какую огромную роль играет твой собственный настрой... Стоп! Как раз об этом сейчас и говорят со сцены:

*«Важно не то, как мы продаем идеи бизнеса, важно то, как мы верим в себя, в свой результат, как мы верим в свою команду. Чтобы оказаться в числе первых, ты должен увидеть перспективу. Почему люди становятся лидерами? Они видят перспективу, они полностью доверяют себе, и они готовы помочь другим обрести уверенность и силу!*

*Всегда верь в себя и в то, что ты делаешь, и тогда команда в это тоже поверит! Это главное. Вера в свою команду и в свою команду!»*

Ты вспоминаешь, как впервые заработал большие деньги. То есть тогда эта сумма тебе показалась совершенно нереальной. Ты увидел ее на счету и испытал детский восторг. Тебе захотелось потратить все сразу, и только усилием воли ты смог себя остановить. Именно тогда ты понял, что деньги – это действительно мощная энергия. Чтобы уметь работать с деньгами, нужно знать определенные правила и законы. Ты осознал: чтобы стать миллионером, для начала придется «вырастить в себе ген миллионера».

*В каждом человеке есть огромный потенциал. До какого-то момента мы даже не представляем, на что способны и какие невероятные возможности и таланты у нас есть! Этот потенциал нужно когтями вытащить из себя, сделать его своим преимуществом. Ты находишься в эпицентре действий, и от твоих усилий, от твоей веры зависит все!*

Ты смотришь на людей, которые находятся сейчас рядом с тобой, и пытаешься угадать, кто из них в ближайшем времени станет миллионером. Может быть, та худощавая блондинка справа или вот этот серьезный молодой человек, который сидит впереди тебя? Знают ли они свой потенциал?

Ты вспоминаешь прежние цели, которые еще пять лет назад стеснялся озвучивать даже в компании близких друзей. Что они говорили? «Наполеоновские планы»? Никто не верил, что ты сможешь добиться того, о чем мечтаешь. Никто, кроме тебя. И вот ты здесь. Ты добился первых результатов и воплотил свои прежние мечты в жизнь. Что дальше?

*...Однажды я решил написать сто целей. Но мне не хотелось, чтобы эти цели были обычными. Квартира, машина, дорогие гаджеты – то, чем мечтают люди. Я решил поставить себе цели, которые меня будут вдохновлять. Обычно людям важны материальные вещи, а я решил сделать ставку на эмоции! Конечно, кому-то и крутая машина дает эмоции. Но знаешь, что... съесть теплый круассан в Париже под Эйфелевой башней намного круче, чем купить новенький айфон.*

*Записывай цели в блокнот! И пусть этот блокнот будет у тебя «золотым».*

Как-то Филипп рассказал мне историю о своем «золотом» блокноте. 20 лет назад он записал в него свои цели и мечты. Одна из главных целей в этом блокноте была обозначена так: «Стать ТОП-1 в Германии». Через три недели Филипп приехал в Россию, и цель стала еще более амбициозной. Когда мы сейчас перечитывали записи в этом блокноте, практически все, что там написано, стало реальностью.

*Ставь себе сложные и смелые цели! Напиши о себе идеальном, о том, каким ты хочешь стать через год, через пять-десять лет. Неважно, кто ты сейчас, на каком месте в компании и каковы твои нынешние результаты. Не ограничивай свои мечты! Ставь только те цели, которые тебя вдохновляют. Именно на такие цели и приходят деньги!*

Да, именно так. Именно на такие цели всегда приходят деньги. Ведь деньги любят эмоции, они любят, когда человек находится в состоянии потока и занимается любимым делом. Ты смотришь на сцену и думаешь, какую же цель поставить в первую очередь. О чем ты мечтаешь?

*Что будет через год? Через два? Через пять? У меня дух захватывает и сердце бьется сильнее, когда я закрываю глаза и вижу масштабы нашего бизнеса. В начале пути мы боролись за каждого партнера, мы старались донести главную идею нашей компании. Эта идея вдохновила тысячи людей. Теперь я уверен: во всем мире сетевой бизнес переходит на новый, инновационный, уровень. И мы с тобой в теме! Каждый день возникают интересные продукты и предложения, связанные с интернетом, меняются правила игры, стремительно развивается рынок потребителей, обновляются их предпочтения и запросы. Мир уже никогда не станет прежним. Если ты хочешь быть в тренде, если хочешь быть на стороне успеха, тебе нужно меняться вместе с ним. Прямо сейчас!*

*Все только начинается!*

*Однажды мы встретимся, и уже 80 000+ человек будут аплодировать кому-то из вас, сидящих сегодня в этом зале. Кто-то из вас расскажет свою историю успеха. Кто-то из вас сможет вдохновить на победу других людей.*

*Кто знает, может, это будешь ты?*

Тебе кажется, что тот человек на сцене смотрит прямо на тебя. Да, он говорит о тебе!

Ты достаешь из сумки новый «золотой» блокнот и на первой странице записываешь свои самые главные и важные мечты.

Ты веришь в то, что они обязательно исполнятся. Ведь ты этого хочешь и теперь точно знаешь, как этого добиться.

***Все, о чем ты мечтаешь... однажды это случится.***

## Об авторах

### **ФИЛИПП РЕБИЙЯР**

Международный бизнес-коуч. Профессионал в индустрии прямых продаж. Создатель нескольких сотен долларовых миллионеров. С 2004 по 2009 год – акционер и член Совета директоров норвежской компании, состоявшей на фондовой бирже в Осло. С 2016 года – глава успешной международной сетевой компании.

Instagram: @philippe\_rebillard

### **РОМАН ПРОЦЕНКО**

ТОП-1 в международной сетевой компании. Мотивационный спикер. Организатор и ведущий курсов по интернет-маркетингу.

Instagram: @protsenko\_rom