

Проект <http://mlm-audio.ru>
Твоя Успешная команда

МЛМ-ПРАКТИКУМ

«Если у вас есть мечта, ничто не мешает вам воплотить ее в жизнь, пока вы не сдаетесь» (Нельсон Мандела)

Часть 4. Мечта, цель, план

Здравствуйте!

Большинство книг по МЛМ-бизнесу рассказывает, ЧТО надо делать, но не говорит КАК.

"От моего предложения отказались все друзья, но я продолжал и сегодня я Бриллиант". За этой фразой мотивация, но ни капли информации. КАК же тогда ты это сделал? Ведь очевидно, что продолжал он уже не так, как раньше, а КАК - остается загадкой.

Как в старом анекдоте.

Среди бескрайних вод Тихого Океана встречаются две подводные лодки: русская и американская. Капитаны выходят на мостики поприветствовать друг друга. После обмен дежурными приветствиями русский капитан спрашивает американского:

- "СЭР! Как добраться до Америки?"
- "Зюйд - Зюйд - Вест" - говорит американский капитан.

На что наш простой русский капитан отвечает:

- "Ты не зюзюкай, ты пальцем покажи..."

Я решила исправить эту несправедливость, и собрала практический опыт сетевиков, из первых уст, - в одном месте.

Получился электронный сборник **МЛМ-Практикум**.

В нем - только практический опыт на реальных примерах из бизнеса: как я делал то-то, то-то и то-то (проводил соцопрос, раздавал каталоги, знакомился с соседями, участвовал в выставке, обучал новичков, открывал регион и т.д.).

Читайте, применяйте, знакомьтесь с авторами и перенимайте опыт;)

Сделаем наш бизнес ярче и профессиональнее!

Свободное распространение данной книги допускается и приветствуется при условии сохранения неизменного содержания и активных ссылок.



С уважением,
Марина Мазуренко,

Проект <http://mlm-audio.ru> – Твоя Успешная команда

СОДЕРЖАНИЕ:

<i>Марина Мазуренко</i> Как найти свою мечту	4
<i>Людмила Лыхина</i> Мечтайте!	7
<i>Л.Иванова Вера</i> ..есть осуществление ожидаемого и уверенность в невидимом	9
<i>Юрий Доливо</i> Комментарии к коллажу	12
<i>Павел Берестнев</i> Цифровая фоторамка – мощный инструмент визуализации!	14
<i>Алан Джелиев</i> Моя первая аудио методика! Да и вообще с Наступающим!	17
<i>Елена Березюк</i> Планирование.	18
<i>Алена Антоненко</i> Рождение новой звезды	19
<i>Маркин Роман</i> Сетевой маркетинг и сельское хозяйство.	23
<i>Андрей Садовничий</i> Кап-кап.	25
<i>Юрий Доливо</i> Гимн результату, или как я писал дипломный проект.	27
<i>Юрий Доливо</i> Гимн процессу, или как я был "качком"	31
<i>Юрий Доливо</i> Фигня какая-то получается!	35
<i>Андрей Мороз.</i> О важности концентрации	38
<i>Марина Мазуренко.</i> Перестань молиться богу Солнца	41
<i>М.Успенская.</i> Быть победителем - значит осознать свою ценность и значимость	43
<i>Мария Мелехина.</i> Коллаж мечты легко и быстро	44
<i>Алена Щербюк.</i> Визуализация - страшная сила!	45
<i>Марина Мазуренко.</i> Как заставить себя работать?	49
<i>Андрей Мороз.</i> Сколько стоит Ваша мечта?	55
<i>Андрей Мороз.</i> Сколько стоит Ваша мечта? Базовый уровень	57
<i>Марина Мазуренко.</i> Разноцветный поезд-экспресс – прямо к Вашим Целям	60
<i>Дарья Кириоз.</i> Если на твоём бутерброде не лежит колбаса, значит ты её туда не положил	63
<i>Марина Мазуренко.</i> 5 инструментов для реализации Ваших планов	65
<i>Оксана Терехова.</i> Ежедневный график Бизнес-Мамы (собственный опыт)	69
<i>Анастасия Морозова.</i> История о целеустремленной Золушке	72
<i>Екатерина Бокитько.</i> Сермяжная правда сетевого маркетинга	73
Сыт, пьян и нос в табаке	74
<i>Марина Мазуренко.</i> Главное качество для успеха предпринимателя	76
<i>Елена Модина.</i> Интервью с МЛМ-мамой двух детей	79

Как найти свою мечту

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=124>

Однажды я получила интересное письмо от подписчицы. Она писала мне о мечтах.

> *Добрый день, Марина!*

Помните фильмы, где лошадь или ослик крутит колесо? Идет по кругу, колесо крутится и из шахты уголь поднимается, или вода качается, или мельничные жернова. Картина страшная, очень жаль это несчастное животное.

Я такая же "лошадка". Жизнь идет по кругу, серая, унылая, беспросветная.

У всех, кто достиг чего-то в жизни, поднялся на свою вершину, была мечта, какая-то своя цель. У меня их нет: не мечты, не цели, Бреду по кругу, желания есть, а вот самого важного, главного, ради чего сделать эти 1016 опытов, нет - МЕЧТЫ нет.

А сколько нас таких - не меряно!

Как научиться ставить цели, как найти свою "мечту", как перестроить свои мысли, чтобы "дойти" до неё, не отступить, не свернуть.

Если Вы знаете - как, научите! И в мире станет больше счастливых!
> *Спасибо, с уважением, Наталья.*

Вопрос тянет не только что не на один тренинг, вопрос тянет не на одну жизнь, прожитую без мечты и даже без попытки ее найти.

Ведь остаться один на один с вопросами - кто я, зачем пришел в этот мир, и что после себя оставлю - испытание не из простых.

Осмысление, переосмысление своей жизни - так или иначе возникает в жизни каждого человека. Такие времена именуются в психологии [кризисами](#). И кризис - это не что-то негативное, а как раз напротив, сигнал больших изменений, идущих следом.

Это противоречие, когда человек чувствует, что не может больше жить по-старому, и по-новому - тоже пока не может. Но именно в этом противоречии и заложена возможность его перехода к этому новому.

Неслучайно японский иероглиф "кризис" состоит из двух половинок - "опасность" и "шанс".

Но далеко не каждый, когда в жизни все хре кувырком, надоело и достало, догадается, что все это - испытание для него, шанс в новую, более осмысленную и насыщенную жизнь.

И что искать нужно не виноватых, а самого себя.

Отсутствие мечты - это одно из самых сложных испытаний. Но ведь чем сложнее испытание, тем больше в нем заложено возможностей.

Состояние, когда теряешь себя, и чувствуешь, что рутина засасывает тебя как болото - мне знакомо. И понимаешь умом, где выход, понимаешь, что нужно только сделать усилие, чтобы как Мюнхаузен, вытащить себя за косу. Но... каждый раз не хватает душевных сил.

И что помогло лично мне - нет, не логика. Мне помогли **4 вопроса Джима Рона**.

«Четыре вопроса

*Поскольку мы подходим к концу нашего совместного путешествия, то у меня есть несколько вопросов, над которыми я хотел, чтобы Вы подумали. Первый из них: **почему Вы должны стараться** ? Дети часто задают вопросы из серии "почему?" А это важный вопрос из серии "почему". Я имею ввиду: почему нужно рано вставать? Почему нужно так упорно работать? Почему нужно читать так много книг? Почему нужно иметь так много друзей? Почему нужно идти так далеко? Почему нужно так много зарабатывать? Почему нужно так от многого отказаться?*

*Самым лучшим ответом на вопрос "Почему Вы должны стараться?" является другой вопрос: " **А почему нет?** ". Что помимо этого Вы собираетесь делать с Вашей жизнью? Почему бы не посмотреть, насколько далеко Вы можете пойти? Почему бы не посмотреть, сколько Вы можете заработать, или прочитать, или скольким Вы можете поделиться? Почему бы не посмотреть, каким Вы можете стать или насколько Вы можете вырасти? Почему нет? В конце концов, Вы будете здесь до тех пор, пока не настанет пора Вашего ухода. Почему не жить здесь в выбранном Вами стиле жизни?*

*Третий вопрос идет немного дальше. Он требует: " **Почему не Вы?** " Некоторые люди совершили самые невероятные дела, имея ограниченное окружение. Другие люди могут вести успешные дела.... Почему не Вы?*

Почему не Вы наблюдаете, как стелется утренний туман над Гибридами, над Исландией или Шотландией? Почему не Вы погружаетесь в историю в Лондонском Тауэре или почему не Вы изучаете мрачные тайны Испании? Почему не Вы проводите ланч в одном из тех прелестных кафе на знаменитых Енисейских Полях в Париже? Почему не Вы?

Ничто не может сравниться с прогулкой по Зеркальному залу Версальского дворца или с впечатлением от "Моны Лизы" в Лувре.

Почему не Вы идете под парусом на яхте в Карибском море? Вы знаете, в каких местах самые изящные морские ракушки в Майями? Я могу показать Вам. Почему не Вы делаете покупки на Пятой авеню в Нью-Йорке, остановившись в "Уолдорф" или "Плаза" или "Карлайсл", наслаждаясь жареным гусем и куском яблочного штрудля у "Пухова"? Почему не Вы наслаждаетесь закатом солнца в Аризоне? Почему не Вы радуетесь всему тому, что жизнь может предложить, сознавая, что эта Ваша награда за упорядоченные и постоянные усилия? Почему не Вы?

И теперь, мой друг, вот мой последний вопрос к Вам: почему не сейчас? Почему откладывать наступление лучшего будущего, когда так много удивительного ожидает от Вас, Вашей команды? Сделайте это сегодня. Достаньте ряд новых книг; составьте Ваш детальный план целей, пригласите миллионера на ланч, найдите новые методы для повышения Вашей производительности, выработайте стиль жизни, наполненный великодушием и любовью, сделайте новое усилие, чтобы поверить в самого себя. И вперед.

Не деньги определяют Ваше финансовое будущее, а Ваша философия».

Я не знаю, зажжет ли эта цитата Вас, как она зажгла меня.

Но одно я знаю наверняка - чтобы найти свою мечту, не поможет логика.



Ищите то, что **зажжет** Вас. И - именно **Вас**.

Читайте, смотрите, слушайте, ощущайте...

Процесс этот не одноминутный, ведь на самом деле Вы ищете - Себя, свою истинную сущность.

То, что рождает Страсть к тому, чем Вы занимаетесь. То, что открывает Ваши Таланты. То, что проявляет Ваши Ценности. То, что является Вашей Судьбой и Вашим Предназначением. Той жизнью, для которой Вы рождены.

И когда Вы почувствуете ЭТО, Вас уже ничто не остановит!

Коллеги, а что вы думаете по этому поводу? Что можете сказать Наталье?

Жду Ваших комментариев!

Мечтайте !

Автор: Людмила Лыхина

Источник: http://milavmlm.blogspot.com/2008/12/blog-post_05.html

Индеец без мечты - мертвый индеец!

В МЛМ мечта становится инструментом успеха.

Когда я только начинала свой Сетевой маркетинг, у меня язык не поворачивался кого-то спросить: "О чем мечтаешь?"

Мне казалось, что это настолько личное, почти интимное ... Как оказалось, многие из моего окружения тоже относились к ней настолько же трепетно и так далеко прятали от чужих глаз, что уже и сами забыли, где она лежит.

И большая проблема вытащить из глубины своего организма то, что для тебя самое важное, ради чего ты вообще на этом свете.

Все мы хотим быть здоровыми и счастливыми . Здоровым понятно, а счастливым ... это как?

Для каждого это выглядит по-разному . Каждый представляет по-своему. Например, одно слово "елка" кто-то представит себе как Новогоднюю красавицу, кто-то как детский рисунок, а для кого-то это дрова в костре. И у каждого за этим шлейф воспоминаний. И улететь можно с этим в дали дальние ...

А в МЛМ мечту нужно одеть в слова, дать ей обличье, превратить в такую пружину, в такой заряд потенциальной энергии, чтоб она смогла сдвинуть человека с сидячей точки.

Нелегко.

В нашей группе есть традиция, помимо общих групповых Открытых Маркетинг-планов мы проводим еще свои посиделки по четвергам с определенной тематикой. На прошлой неделе прописывали свои цели. Это было трудно даже для тех, кто в бизнесе не первый год.

Надо было ответить на три вопроса, при чем договорились заранее, что читает написанное только тот , кто захочет.

- 1 . Если бы я не должна была работать, чтобы обеспечить себя материально, то чем мне больше всего хотелось заниматься?
2. Если бы мне дали 1 млн долларов, то что первое я с ними сделала бы?
3. Если бы я узнала ,что мне осталось жить 6 месяцев, то что бы я стала делать в оставшееся время?

Мне понятно, что вопросы из трех разных сфер: материальная , нематериальная и по срочности. На ответы всего 15 минут.

Конечно в 15 минут не уложился никто (доставать-то изглубока надо).

Кто-то нервничал: Вопросы для идиотов!

Кто-то пытался отшутиться: Весь миллион пропьём с друзьями!

Кто-то вымучивал общие фразы о благодарности потомков.

Все непросто. Да и задача стояла в том, чтобы забросить зернышко раздумий в головы, сделать первый шаг в эту сторону. Не получится родить мечту за 15 минут в обязательном порядке.

Домашнее задание - додумать, превратить в цели долгосрочные – среднесрочные - срочные. Знаю, что кто-то сделает, кто-то нет. Кто сделает - продвинется вперед на огромный шаг.

Хочешь результата - действуй, а если еще в сознательно выбранном направлении, да еще чтоб мечта грела, да чтобы сроки подхлестывали.

Конечно, чтобы все воплотилось нужны дальнейшие шаги . Да , и визуализацией заниматься будем, да и трансерфинг читали.

Читаем мудрых, учимся у них.

А начинать-то с чего-то надо! И с каждым новым человеком опять с нуля! Не умею я быть прагматиком в этом бизнесе.

Я в каждом новичке опять хочу разбудить Бриллианта , свято веря , что он там есть! Так что давайте мечтать ! Давайте "намечаем такого..."

Тогда и результат не за горами, и только он верховный гуру.

Вера... есть осуществление ожидаемого и уверенность в невидимом

Автор: Людмила Иванова

Источник: http://iwanowa55.blogspot.com/2009/01/blog-post_07.html



"Вера.. есть осуществление ожидаемого и уверенность в невидимом» Молитвослов.

Сегодня в день Святого Рождества, праздника радости, любви и веры, я хочу поговорить о вере. Я не буду вдаваться в богоискательские рассуждения, ведь вера у каждого своя.

И мы все знаем, что в сетевом маркетинге вера в свои силы, в компанию, в продукт является одним из краеугольных камней достижения успеха.

Существует поговорка:

« Наиболее трудным в достижении успеха есть вера в то, что можно его достичь». Если человек не верит в свои силы, то он просто не в состоянии приложить усилия к достижению цели. Именно отсутствие веры делает вашу мечту неосуществимой.

На самом деле действие не произойдет, пока не поверите, что может произойти. Ведь вера – это катализатор уверенности в себе и других. Чтобы вера стала осознанной нужно работать со своими мыслями и позитивным настроем.

- « Где вера, там, как правило, истина»
К. Ниши
- «Положишь намерение, и оно состоится у тебя»
Книга Иова: 22, 28
- «Всего, что ум человека может постичь и во что может поверить,- можно достичь»
Адам Дж. Джексон
- « Все, что желаемо и представимо – достижимо»
Наполеон Хилл

И одно из ценностей сетевого маркетинга, как раз, является умение планировать свое будущее и вера в то, что у каждого есть возможность сделать его таким, каким человек себе его представляет.

И здесь большую роль играет обучение консультантов методам целеполагания и визуализации. Об этом много написано, у каждого лидера есть свои фишки , как этому обучать . И все же я хочу поделиться своим опытом , как в моей жизни проявляется сила созидательной визуализации и работа с образами.

Давайте еще раз вернемся к понятиям визуализация, карта ценностей, коллаж мечты – назвать это действие можно по-разному.

«Визуализация. Это понятие пришло к нам с востока. В западной психологии

родоначальник этой теории , а вернее практики соединения западного мышления с интуитивной мудростью востока является Шакти Гавайи из США. Созидающая визуализация может принимать форму мысленного разговора или мысленных образов, слов, произнесенных вслух (утверждения), написанных слов или форму физического образа, рисунка (карты ценностей). Средством созидающей визуализации является все, что помогает создать точный "проект" и отправить его во Вселенную.»

В первые в моей жизни появился такой проект задолго до того , как я познакомилась с сетевым маркетингом.

В 1998 году моя младшая дочь поступила в институт. Я, в то время, активно занималась составлением бизнес – планов и социальных проектов. И полушутя, полусерьезно сделала такой бизнес план студенческой жизни для дочери.

В полушутливой форме мы с ней расписали, как она будет жить , как примет участие в конкурсе красоты и победит, на последнем курсе встретит своего суженного и выйдет замуж.

В плане было много картинок, цитат и т.д.

Каково же было наше удивление , когда к пятому курсу у нее практически все, что мы шутя планировали в этом бизнес – плане осуществилось И в городском конкурсе красоты она победила , и именно на пятом курсе встретила своего будущего мужа, мало того, ее муж похож на человека с той картинки , которая была наклеена в плане.

Дальше в жизнь нашей семьи ворвались тренинги личностного роста. Мы все прошли основной и продвинуты курсы, включая лидерскую программу. И в 2003 году у нас у всех появились свои первые яркие и красочные коллажи мечты.

Сегодня я могу с полной уверенностью констатировать, что и у меня и у моих детей с тех плакатов исполнилось абсолютно все.

Развиваются бизнесы, куплены квартиры и машины, строятся дома, создается сад мечты, ежегодный отдых на море – все это за 6 лет нашего планирования жизни.

Сейчас у детей уже созданы новые коллажи, сделаны они и у моих внуков.



Я в канун нового года сделала свой третий коллаж.

И учитывая , что я все больше овладеваю компьютерными технологиями, я его в этот раз сделала с помощью замечательной программы « Мастер коллажей».



Кроме того, мне в первые захотелось сделать и плакат моих жизненных результатов, ярких событий, запоминающихся моментов. Этот плакат я тоже сделала с помощью той же программы



Я не склонна утверждать, что стоит только начать заниматься визуализацией, как по взмаху волшебной палочки все произойдет все само собой.

Конечно, было намерение и были определенные действия.

А наши яркие планы были своего рода маячком, направлением наших усилий, внутренней мотивацией и наполненные нашей верой они обладали той силой притяжения, когда все внешние обстоятельства начинают создавать именно твою картину будущего.

Комментарии к коллажу

Автор: Юрий Доливо

Источник: http://ydolivo.blogspot.com/2008/11/blog-post_27.html



Есть модель сетевого бизнеса под названием «Домик успеха». Мне неизвестен ее автор, эту модель нам преподнесли на обучающем семинаре как аксиому. Я кратко расскажу Вам о ней.

Итак, в этой модели работа по построению сети сравнивается с домиком. Его фундамент – это список знакомых. Считается, что нет списка – нет бизнеса. Кстати, лично я совершенно с этим согласен. На тему списка, вероятно, поговорю в отдельном посте. Президент нашей компании утверждает, что для успеха нужен список, как минимум из 300 человек.

Первый этаж образует работа дистрибьютора по «обзваниванию» своих знакомых и приглашению их на информационные встречи.

Второй этаж – это работа вышестоящих спонсоров (проведение презентаций, семинаров и пр.). И, наконец, крыша – это мероприятия, организуемые компанией. Если есть фундамент, стены и крыша, то домик построен, стало быть, бизнес будет успешным.

В виде такого своеобразного домика я и представил нашу компанию «Альфа-Макс» на коллаже. Из окошка чердака выглядывает президент компании – Максим Шпак. На втором этаже я и другой лидер – Владимир Сержантов. На первом – мои самые первые дистрибьюторы: Нина Степановна и Раиса Трофимовна. Далее под домиком некоторые моменты из жизни компании.

Себя я расположил на пьедестале с эмблемой моей структуры. Я долго думал о ее форме. Хотелось, чтобы она была похожа на эмблему компании, (нарисована на чердаке домика в виде двух ладоней, между которыми фигурка человечка в круге), но, в то же время, имела бы свой особый смысл. И тогда я придумал, что в моей эмблеме будут не руки, а ноги.

Ведь понятие «нога» часто используется сетевиками, особенно в бинарных планах (продукция нашей компании распространяется по бинару). При этом важно, чтобы «ноги» были сбалансированы (как известно, «одноногие» бонусы не получают). На моей эмблеме они изображены строго в соотношении 1:1, что символизирует сбалансированность структуры, соответственно при этом компания выплачивает бонусы, которые представлены в виде мешочка со знаком доллара. Кроме того, ноги образуют букву «V» - первую букву в слове «victory». Конечно же, эмблема получилась шуточной, впрочем, и как сам коллаж, и впоследствии нигде не использовалась.

Что же касается других композиций, я думаю, Вы без труда догадаетесь, что они символизируют.

.

Цифровая фоторамка – мощный инструмент визуализации!

Автор: Павел Берестнев

Источник: <http://www.berestneff-blog.ru/archives/2009/01/12/175.html>



Сегодня я хочу рассказать Вам об одном очень мощном инструменте визуализации, который я начал применять в своей работе относительно недавно (примерно с начала декабря прошлого года), но который уже стал давать мне весьма ощутимые результаты. Я уверен, что если он отлично работает для меня, то не менее хорошо будет работать и для Вас, а посему считаю своим долгом поделиться с Вами этой информацией.

Что такое визуализация известно каждому читателю моего Дневника.

Если же Вы этого еще не знаете – рекомендую прочитать [заметку под названием «Денежный магнит и метод визуализации»](#), а также посмотреть фильм «Секрет» («The Secret»). Хотя повторить эти материалы будет полезно в любом случае.

А я продолжаю рассказ об упомянутом инструменте.

Надеюсь, что Вы смотрели фильм «Секрет». Один из героев этого фильма рассказывал об используемом им инструменте под названием «доски визуализации». Этот инструмент представлял собой изготовленные им самим (уже не помню из какого материала) доски, на которые он прикреплял изображения различных предметов, вещей и всего прочего, что хотел иметь в своей жизни, вырезанные из книг, журналов и других источников информации.

Каждый свой день этот человек начинал с того, что пристально разглядывал эти свои доски и эмоционально визуализировал все то, что было на прикрепленных к ним изображениях. А затем начинал спокойно заниматься своими делами.

Сработало ли это для него? Еще как!

Например, он купил именно тот дом, который был изображен на одной из прикрепленных к его доскам картинок. Он хотел себе такой же, но визуализация сработала так, что он купил именно его! Причем сам он обнаружил это не сразу, а лишь благодаря своему маленькому сыну после переезда в этот дом.

Идеей досок визуализации заинтересовались многие, в том числе – и я сам. Многие мои друзья и знакомые, практикуя использование таких досок, стали модернизировать эту идею для применения в собственной жизни. В частности, один из моих сотрудников сделал несколько «фотоальбомов своей мечты» следующим образом.

Он вырезал из журналов и книг (также как герой фильма «Секрет») многообразные вещи, предметы и сцены из жизни предпринимателей и просто счастливых людей, а также искал и скачивал такие изображения из INTERNET, а затем распечатывал их. Потом он купил несколько пустых фотоальбомов и вставил в них все эти картинки, подписав каждую из них, например: «Мой дом на Багамах», «Мой счет в банке», «Мои автомобили», «Наш пикник на Каймановых островах», «Моя коллекция костюмов» и пр.

И каждое утро он просматривает все эти «фотоальбомы» и, подпитывая созерцание каждого «снимка» нужным эмоциональным потоком, практикует визуализацию. И я уверен, что он далеко пойдет.

Я также пытался модернизировать идею «досок визуализации» под себя, но мои требования были в определенном смысле слова особенными. Я хотел не просто иметь возможность начинать каждый свой день с созерцания изображений предметов своей мечты. Мне этого было (да и сейчас тоже) мало! Мне нужен был инструмент, который в ходе моей работы за компьютером постоянно демонстрировал бы мне эти предметы, да еще к тому же в случайном порядке, да к тому же, не отвлекая меня от самой работы.

Задача? Безусловно.

Установка на своем компьютере программы прокрутки картинок изначально не рассматривалась в качестве варианта – монитор-то постоянно занят. Учитывая тот факт, что на моем рабочем столе стоит несколько компьютеров, я пытался работать на одном, а программу прокрутки картинок установить на другом.

Снова неудобства – все компьютеры периодически мне нужны для выполнения тех или иных задач, и не могут быть использованы для постоянного вращения картинок с целью не отвлекающей меня от выполнения работы визуализации. Не покупать же специально для этого еще один компьютер!

И тут я вспомнил об одном интересном обстоятельстве...

На мой День рождения в прошлом году мне подарили отличную цифровую фоторамку. Первую неделю вся моя семья с ней забавилась, устраивая коллективные просмотры наших цифровых фотографий, а затем интерес к этому девайсу как-то остыл, и с тех пор до начала декабря месяца прошлого года она пылилась в моем шкафу без особой надобности.

И тут мне в голову пришла идея!

Я накачал из INTERNET несколько тысяч сочных картинок (главным образом через поиск картинок в Google), отображающих предметы и вещи моей мечты, а также запечатлевших те сцены и обстановку, которые я хотел бы видеть неотъемлемой частью своей жизни, записал их на флешку, загрузил в фоторамку, настроил случайный порядок отображения и поставил на свой рабочий стол справа от самого правого компьютера (на котором главным образом и работаю, выполняя переводы, набирая тексты и т.п.).

Отныне, на протяжении всего моего рабочего дня, проводимого за моим столом, эта рамка крутит те картинки, которые я хотел бы видеть в своей жизни. В случайном порядке. Каждые несколько секунд я бросаю на нее взгляд...

И знаете, что?

Совершенно не отвлекает. Не сбивает с мысли. И вообще никаким образом не мешает работе.

Результаты?

Они есть. Честное слово. А прошел всего лишь месяц. Могу назвать Вам некоторые из них, чтобы не быть совершенно голословным:

- объем продаж в ходе последней Специальной акции превзошел мои даже самые смелые прогнозы (на осуществление которых я, честно говоря, не особо надеялся);

- как по мановению волшебной палочки в мои руки попало несколько печатных книг, в которых я нашел ответы на очень давно интересующие меня и бывшие до настоящего времени неразрешимыми вопросы;

- откуда-то взялось огромное количество ценных идей по осуществлению моих текущих проектов, над «высиживанием» которых я бился более полугода;

- я заполучил в свой штат нового очень ценного сотрудника, и мы с ним без каких бы то ни было проблем договорились об оплате на моих условиях (и где он был раньше?!);

- в мой гараж как-то пришел один из не очень близких знакомых и «совершенно случайно» выяснилось, что он может в течение нескольких минут устранить давно мучавшую один из моих автомобилей неисправность – что он и сделал, причем по собственной инициативе (что было весьма не характерным для этого человека);

- мое настроение и творческий потенциал «почему-то» резко повысились – судите хотя бы по количеству заметок на блоге, которое я выдал в конце декабря...

И так далее. Я, наверное, все и не вспомню, но очевидно одно – перемены в сторону желаемой картины в моей жизни пошли гораздо быстрее.

Поэтому я могу утверждать, что идея с цифровой фоторамкой как одной из альтернатив «доскам визуализации» оказалась очень удачной. А раз так – я очень рекомендую Вам ее опробовать, особенно в том случае, если большая часть Вашего рабочего времени проходит за одним и тем же столом.

Есть, конечно, и ситуации, когда эту идею практиковать невозможно, допустим, если Ваша основная работа заключается в управлении служебным автомобилем. Но мне почему-то кажется, что именно в Вашем случае эта идея найдет блистательное применение!

Успешной и потрясающей Вам визуализации, мой дорогой Читатель!

Моя первая аудио методика! Да и вообще с Наступающим!

Автор: Алан Джелиев

Источник: <http://edelstarthebest.blogspot.com/2008/12/blog-post.html>



Здравствуйтесь дорогие мои друзья! В преддверии новогодних праздников, я просто не смог удержаться от того, чтобы поделиться с вами своим недавним изобретением. Я изобрёл аудио методику! (Ура!). - Её уже давно изобрели - скажете вы.

А вот и нет! Моя методика исключительна и уникальна. И не только потому что она моя. Сейчас я объясню о чём собственно речь и как я создал столь простую и весёлую штуку.

Для начала, хочу сказать, что для того, чтобы вам самим сделать себе такой аудиотренинг, вам не надо читать умных книг (что само по себе не вредит конечно) и посещать супер- навороченные семинары (что тоже весьма полезно).

Всё что вам понадобится это компьютер с проинсталлированной предварительно на него программы работы с MP3 файлами (рекомендую Sony Sound Forge 8.0. просто и надёжно), цифровой диктофон и конечно же ДРУЗЬЯ! Да-да, именно друзья являются ключевой составляющей данной методики.

Где- то неделю назад, я, вооружившись своим диктофоном отправился по друзьям с одной единственной просьбой - чтобы они сказали обо мне всё хорошее, что они про меня думают.

Получившиеся файлы я склеил при помощи программы обработки мр3, наложил приятную музыку (что-то из Энигмы), несколько раз продублировал, чтобы в конечной записи всё повторялось несколько десятков раз и сохранил себе в мр3 плеере.

В результате получилась 12ти минутная запись. Теперь, когда я еду на работу или просто гуляю я слушаю эту запись и она очень поднимает мне настроение.

Не знаю, стоит ли патентовать метод, но мне было очень весело. Особенно веселили меня удивлённые лица моих друзей, когда я обращался к ним с просьбой рассказать про меня что-нибудь хорошее.

Но в итоге получилось очень позитивная подборка.

Рекомендую! И с наступающим 2009. Богатых вам детей!)))

Планирование.

Автор: Елена Березюк

Источник: http://berlena65.blogspot.com/2009/02/blog-post_14.html



Вот чему я научилась в Амвэй, так это планировать. Для этого понадобилось мне три года работы над собой. А теперь я с искренним изумлением смотрю на людей, у которых нет ежедневника.

Очень важно найти удобные именно для Вас инструменты планирования. Всё это время я испытывала разные способы, и нашла тот, который устраивает меня на 100%. Хочу поделиться опытом.

Нужно найти в канцелярском магазине тетрадь на кольцах, в мягком переплете, желательно кожаном (жесткая обложка быстро обтрепывается, а для нас ведь и имидж важен). Также нужно купить сменные блоки бумаги разных цветов. Не бойтесь, всё это есть практически в каждом магазине канц. товаров.

Прелесть этого планировщика в том, что всегда можно снять ненужные листы (что-то переложить в другую тетрадку по темам, что-то выбросить). Никогда не носишь с собой лишнюю тяжесть, и всегда всё под рукой.

В начале тетради вставляете 12 листов (скажем синие), подписываете названия месяцев. Теперь, если вам в январе сказали, что 15 июля будет семинар, вы открываете июльский листик и записываете туда. Также удобно записывать дни рождения и другие события.

Далее вставляете листы в таком порядке: 1 цветной, 7 белых, 1 цветной, 7 белых и т.д. Наверное уже догадались: на цветном пишем планы на неделю, на белых на каждый день.

В конце недели важно проанализировать, что сделано, что не удалось. Ни в коем случае нельзя себя ругать за неудачи, только хвалить за достижения. Переписываем то, что не сделано, на следующую неделю, добавляем новые дела. То же самое делаем с ежедневным планированием.

Планировать следующий день, лучше накануне вечером. После этого спишь намного лучше. Нет навязчивых мыслей про то, чтобы ничего не забыть завтра и всё успеть.

Заблуждение многих людей, что планировать надо только бизнес и деловые встречи. На самом деле наша жизнь очень многогранна, и есть много других дел, которые тоже хочется в течение дня успеть. Я записываю абсолютно всё, даже самые мелкие дела (про них мы забываем обычно в первую очередь).

Также есть смысл вставить блок листов для записей на школах и семинарах. Дома вы их вынимаете и вкладываете в другую тетрадь по темам. Потом вам эти записи очень пригодятся, для подготовки своих выступлений.

С тех пор, как я избавила свой мозг от необходимости держать под контролем множество дел, моя жизнь стала заметно спокойнее, радостнее и счастливее.

Рождение новой звезды

Автор: Алена Антоненко

Источник: http://supertarget.blogspot.com/2007/10/blog-post_4833.html



Совсем недавно Лидеры нашего региона, партнеры и просто неравнодушные люди собрались в уютном зале Института повышения квалификации в г. Шахты Ростовской области для проведения очередного бизнес - семинара.

Самым запоминающимся моментом на таких мероприятиях - всегда является признание – признание заслуг, признание личностных качеств. Каждый раз мы присутствуем при рождение новых Звезд!

О рождении одной такой Звезды я хочу вам сегодня рассказать. Зовут ее Сухова Юля – это прирожденный лидер, замечательная мама, обаятельная девушка. За месяц она сделала прорыв и своим примером показала, что возможно все! И уже на ближайший бизнес-семинар привезла целую команду лидеров-единомышленников, которые уже в ближайшее время зажгутся новыми звездами. Среди них: Костина Алена, Кутыгина Светлана, Костенко Марина, Крапивченко Наталья, Чербул Ольга, Радышеву Людмила, Сотникову Ольга, Горбанева Ольгу, Нестерова Елена, Сушакова Людмила.

История эта началась совсем недавно. С Юлей мы познакомились, благодаря Интернету. Юля где-то увидела каталог нашей компании, набрала в поисковой строке Эдельстар в Ростове-на-Дону и по запросу вышла на мой сайт. В разделе контактов Юля нашла мой телефон и позвонила. До конца каталожного периода оставалось совсем немного времени, но все же Юля сделала заказ и мы договорились о личной встрече. Юля живет, примерно в 300 км. Но мы же все время говорим о развитии регионов. В общем, в начале следующего каталожного периода я отправилась в городок с коммунистическим названием Пролетарск Ростовской области.

Юля встретила меня очень радушно, и как мне кажется, мы как-то сразу понравились друг другу, поэтому общаться было легко и приятно. Но, несмотря на это, в начале разговора, Юля сообщила о том, что заработать ей, конечно, очень хочется, но про продукты здоровья она даже слушать не будет, потому что уже несколько лет использует БАДы компании Т***и и получила великолепные результаты, а за косметику и подавно, потому что является давней почитательницей компании М*****й. Обычно в таких случаях я говорю о том, что пользоваться можно, чем хочешь, а работать надо там, где можно заработать, а там разберемся.

После этой фразы Юля успокоилась, и мы просто общались на общие темы. В разговоре я просто достала из сумочки крем для рук LUX-01, совершенно естественно, если мне нравится продукт я даю попробовать его всем знакомым. Дальше о продукции можно было ничего не говорить. Тех эмоций, которые испытала Юля, как раз хватило на встречи, которые мы проводили в последующие дни. Из продуктов на этих встречах у нас был только этот крем. Потому что как вы понимаете, продукт в любой компании сетевого бизнеса, лишь инструмент, но в его качестве все же лучше убедится на собственном опыте. Для этого одного - двух продуктов, для начала вполне достаточно. Если же вы начнете «по молекулам»

раскладывать все продукты вашей компании, я думаю, на вторую встречу, ваши кандидаты никогда не придут.

Несколько дней после этого мы с Юлей проводили встречи 2 на 1 и в группах, в основном уделяя внимание возможностям бизнеса и перспективам компании. После этого мне надо было уехать. Вместе с Юлей мы составили план действий на ближайшее время. Сейчас я его приведу, но поймите, что конечно, для себя его можно подкорректировать. Цифры вы тоже будете проставлять самостоятельно, это же ваш план действий, а значит, и действовать тоже Вам.

Первое, что нужно сделать, это взять ваш ежедневник и ручку, чтобы записанное вами всегда было у вас под руками и вы бы могли проконтролировать, что сделали сегодня, а что нет. Затем на новой странице вы пишете: Я – директор компании ***** к *****(ставите дату) К этому времени товарооборот моей структуры составляет ***** баллов (все очень конкретно). Очень важно записать в настоящем времени, потому что это вопрос уже решенный.

Дальше пишем: для этого я готов(а)

- ежедневно читать новую информацию на сайтах. Мы записали адреса сайтов, которые я порекомендовала для ежедневного просмотра. Конечно, первым в этом списке будет официальный сайт вашей компании, потому что, именно оттуда вы будете узнавать все новости компании, затем написала еще несколько адресов, где можно почитать интересные обучающие статьи. Мне нравится работать со статьями с сайтов. Книгу за день прочитать довольно сложно, если вы кроме этого еще что-то намерены за день сделать. Новую статью вы можете прочитать даже по дороге на работу, или в очереди у стоматолога, или в маршрутке и т. д. Таким образом, каждый день вы будете получать дозированно новую информацию. Тем более что информация в инете обновляется намного быстрее, чем, например, в книжных магазинах или журнальных киосках.

- ежедневно хотя бы одну статью распечатывать и предлагать для ознакомления своим консультантам. (Не у всех же есть Интернет) А обучать своих консультантов надо, и статьи из Интернета – одна из форм обучения.

- ежедневно 0,5 – 1 час просматривать (прослушивать) обучающие диски. Я думаю, каждая компания имеет набор обучающих дисков, рекомендованных к просмотру консультантам. За год работы у меня накопилось порядка 50 дисков. Естественно просмотреть все за 1-2 дня нереально. Юле я оставила для начала несколько дисков, с которыми рекомендовала ознакомиться в ближайшее время (не со всеми сразу). Это тоже часть обучения. Знакомясь с материалами дисков, вы потом сами будете решать, что дать посмотреть вашему кандидату.

- ежедневно делать **** телефонных звонков (сами решите сколько, все зависит от того, как быстро вы решили выйти на серьезный заработок). Телефонным звонком вы должны назначить встречу, чтобы рассказать о вашем предложении.

- ежедневно проводить **** встреч с новичками (желательно, чтобы ваши телефонные звонки были эффективными и встречи все-таки проводились) Это могут быть обычные кухонные посиделки или прогулка по парку с детьми или встреча в кафе за чашечкой кофе. Во время встречи покажите каталог, или дайте диск, или продемонстрируйте что-то из продукции (познакомьте со своей компаний)

- ежедневно проводить **** встреч с консультантами (обязательно нужно находить время для людей, которые по вашей рекомендации заключили контракт с компанией и теперь нуждаются в вашей поддержке и консультациях)

- еженедельно проводить обучающую встречу с консультантами, на которую они могут пригласить своих новичков (не бойтесь, что вы что-то забудете сказать, или будете не таким красноречивым, как ваш наставник, главное, поделитесь эмоциями и никогда всегда говорить правду!)

- еженедельно проводить лидерский совет (можно до или после еженедельной встречи). Здесь вы будете составлять план на неделю, и планировать темы для следующей встречи (см. пункт выше). Я рекомендую каждому лидеру готовить выступление минут на пять либо по продукции, либо по бизнесу. Так вы будете убивать сразу «несколько зайцев» - тренировать свое ораторское искусство, узнавать о продукции (старайтесь все время рассказывать о разных продуктах), сделаете ваши встречи интересными, всегда интересно слушать разных людей и т.д.

- еженедельно делать балловую распечатку по продукции, чтобы каждый консультант мог следить за развитием своего бизнеса.

- назначили день, когда Юля будет передавать мне заказы и регистрации новых людей, потому что в ее регионе пункта обслуживания пока нет и доставку мы организовали самостоятельно.

- ежедневно отзваниваться наставнику, рассказывать о прошедшем дне и решать текущие вопросы.

- ежедневно раздавать **** каталогов. Каталоги давайте максимум на два дня, желательно в обмен на телефон. И в назначенное время обязательно зайдите за каталогом. Во-первых, вы показываете клиенту или кандидату, что вы серьезно относитесь к бизнесу, во-вторых, часто каталог нужно будет полистать вместе с клиентом, чтобы помочь определиться с заказом, в-третьих, каталог нужно передать следующему человеку.

- ежедневно раздавать **** дисков (на два дня). Диски - мой любимый инструмент бизнеса. Во-первых, достаточно минуты, чтобы порекомендовать посмотреть диск (подходит даже для очень короткой встречи), во-вторых, диск человек посмотрит тогда, когда ему это действительно удобно, в-третьих, обычно на дисках действительно записаны рекомендации профессионалов (особенно если вы новичок, вам будет трудно рассказать лучше). И самое главное, если все-таки после просмотра диска человек отказывается от вашего предложения, этот отказ не Вам лично, а той информации, которая на диске. Психологически это пережить легче.

А потом я уехала, а Юля, придерживаясь плана начала действовать. Каждый день она отзванивалась и рассказывала, как прошел ее день. Надо сказать, что все Юлины дни были очень насыщенными и продуктивными. И как результат, Юля закрывает месяц в полтора раза перекрыв директорский уровень. От всей души поздравляю тебя, Юлечка! Ты – настоящая Звезда. Теперь – ты уже сама будешь зажигать новые звезды, потому что ты точно знаешь, как это сделать!

Послесловие.

В нашем бизнесе нужно делать те действия, которые за вами может повторить ваша команда. Тогда вы действительно построите саморазвивающуюся бизнес-систему. В нескольких словах все вышеизложенное можно описать так: мечта - вера - план (см. выше) - действие - результат.

Успехов Вам!

Сетевой маркетинг и сельское хозяйство.

Автор: Маркин Роман

Источник: <http://www.mlm-udacha.ru/setevoj-marketing-i-selskoe-hozyajstvo/comment-page-1/#comment-611>



На дворе весна. В погожие дни можно уже ходить без шапки-ушанки))).

Моя теща уже озаботилась подготовкой к новому посевному сезону: покупкой семян разных, специальных минеральных добавок, каких-то стаканчиков, то ли для пикетирования, то ли для пикирования(и то и другое для меня тайна великая).

Наблюдая ее хлопоты, поймал себя на мысли, что у сельского хозяйства и сетевого маркетинга, в аллегорическом

смысле, много общего.

И в сельском хозяйстве и в СМ - ждем урожая.

Мы, общаясь с друзьями-коллегами, употребляем термины, как заправские агрономы.

Есть еще регионы и страны, где поле непаханое.

А для получения (урожая) результата, нужно вначале - «вспахать целину». Выехать в регион, где еще нет нашей организации, или о нашей компании не знают вообще. «Засеять семена»- дать объявления в газету, развесить «лапшу», раздать каталоги, завязать знакомства. Быть готовым к тому, что с семенами события могут развиваться следующим образом

.... иное упало при дороге, и налетели птицы поклевали его.

(давали информацию нецелевой аудитории)

-иное упадет на каменистое место, где немного земли, и скоро зошло, потому что земля была не глубока. Когда же зошло солнце, увяло и, как не имело корня, засохло.

(мы нашли человека, которому наше предложение понравилось - быстро зажегся, но из-за слабой (само)мотивации),также быстро остыл.

-Иное упало в терние, и терние выросло, заглушило семя, и оно не дало плода.

(кандидат «пал жертвой» негативного мнения своего окружения).

-И иное упало на добрую землю и дало плод, который зошел и вырос, и принесло иное тридцать, иное шестьдесят, иное сто.

(из целевой аудитории, нашелся ключевой человек, с достаточно сильной (само)мотивацией, и иммунитетом против негатива, благодаря действиям которого и началось развитие региона, и построение организации- рост новой ветки)

(Новый завет.от Марка 3:24-4:6)

Периодически, проросшие семена нужно поливать(давать информацию).И что бы не таскать воду ведрами ,соорудить водопровод- систему обучения. Да желательно легко дублируемую. Ибо из кривого саженца - красивого дерева не вырастишь.

Беречь от сорняков - «пропалывать» (удалять негатив). Позаботиться о том ,что бы хватало солнечного света (организовывать события, либо вывозить группу на события).

Да не ждать урожая (товарооборота) обильного уже через месяц. Сад хороший, и то на третий год плодоносит. Но обеспечит урожаем (авторским гонораром) на всю оставшуюся жизнь, и внукам еще достанется.

И если сделать все с усердием, то у наших деревьев и веток будет много (ключевые люди - лидеры), и листьев в достаточном количестве(клиенты-потребители), да и урожай (товарооборот) будет круглый год.

Даже в полосе Нечерноземья, на Северном побережье или в Африке, там какой.

Вот только теща моя считает, что я баночками торгую.

Кап-кап

Автор: Андрей Садовничий

Источник: http://andy-sad.blogspot.com/2008/02/blog-post_20.html



Доброго времени суток!

Недавно прочитал занимательную статью "[Почему люди уходят](#)". Авторы Ирина и Петр, блог Другое мышление. После прочтения родилось несколько мыслей, которыми и решил с вами поделиться.

Почему люди уходят из сетевого маркетинга?

Сначала уходят те, кто еще не готов понять и принять идею "величайшей возможности в истории человечества". Они просто еще не готовы менять свою жизнь, либо им и так хорошо.

Следующими уходят те, кто не может перенести первые поражения и неудачи. Они не понимают, что без поражений не бывает побед. Они еще слишком слабы.

Потом уходят те, кто воспринимает сетевой маркетинг не как бизнес, а как работу. Они не готовы нести ответственность за свои действия, им нужен начальник. А в сетевом маркетинге начальников, как и подчиненных, нет.

Затем.... Этот список можно продолжать долго.

А кто же остается?

Остаются те, кто понял, что сетевой маркетинг – это не работа и даже не бизнес, а целый мир, где нет предела совершенству. Те, кто к этому совершенству стремится, воспитывая в себе лучшие качества. Те, кто понял, что совершенства можно достичь только ежедневным трудом. Каждый день, по чуть-чуть, приобретая новые знания. Каждый день, по чуть-чуть, приобретая новые умения. Каждый день, по чуть-чуть, меняя себя.

Если под капающий кран подставить пустое ведро, то за ночь, капля за каплей, оно заполняется до краев. Если каждый день, я повторяю **КАЖДЫЙ ДЕНЬ**, вы будете делать что-то для развития своего бизнеса, для развития своей личности. Капля за каплей будет наполняться ведро вашего Успеха.

Если вы за сегодняшний день ничего не сделали. Никому не рассказали о прекрасной возможности изменить свою жизнь и выбраться из нищеты. Никому не дали шанса воспользоваться вашим прекрасным продуктом. Не пошли на бизнес-событие. Не прочитали хотя бы несколько страничек из книг Тома Шрайтера, Ричарда Баха или Ог Мандино. Не чиркнули пару строчек на свой блог :). Помните, что сегодня капелька не упала, и вы даже на миллиметр не стали ближе к своей цели.

Вы не сразу заметите перемены в себе, не сразу добьетесь больших результатов. Ничего в мире сразу не делается и Буддой за один день не становятся. Но

настойчивостью и упорством можно достичь многого. Один мой знакомый сказал: "В сетевом маркетинге можно сделать всего две ошибки: не начать и не продолжить".

Начинайте и продолжайте несмотря не на что. День за днем, месяц за месяцем, год за годом, капля за каплей. И у вас все получится!

И напоследок мое любимое четверостишие Валерия Варавы:

*Будь целям жизненным под стать
И в планах для себя наметь:
Вначале сделать всё, чтоб стать
Потом лишь делать, чтоб иметь*

Это чтобы знали с чего начинать ;)

Удачи и успехов!

Гимн результату, или как я писал дипломный проект

Автор: Юрий Доливо

Источник: http://ydolivo.blogspot.com/2009/02/blog-post_08.html

Представьте себе курсанта пятого курса военного училища. Пока еще не офицер, но уже и не совсем курсант. Примерно, как головастик – еще не лягушка, но уже и не икринка – сам может перемещаться в пространстве и развиваться.

Вспоминаю себя таким вот головастиком в январе восемьдесят пятого. Последние полгода пребывания в училище пятикурсник не ходит на занятия, практически освобожден от службы в нарядах. Главная его задача – написание и последующая защита дипломного проекта.

Заканчивал я инженерный факультет радиоэлектроники, но тема диплома мне досталась не совсем профильная, вернее сказать, совсем непрофильная – из курса инженерной психологии.

Называлась "Создание тренажера подготовки операторов системы "человек-машина".

Область эта для меня была совершенно незнакома. Взять другую тему не было возможности – их количество ограничено, и они уже все распределены между моими однокурсниками. Я призадумался: «Что же делать?»

Как правило, диплом в те времена, когда не было интернета, писался примерно следующим образом. Курсант шел в архив, брал работу по своей теме за прошлый год, изучал её, что-то брал в готовом виде, что-то добавлял свое, в итоге получался новый проект.

Я тоже было ринулся в архив, нашел диплом по моей теме и ... понял, что ничегошеньки из него взять не смогу. Сам тот диплом состоял из весьма странной так называемой логической схемы, на которой были изображены квадратики, обозначающие целые блоки, и стрелочки, показывающие пути прохождения каких-то неведомых мне сигналов. Из скудного описания, прилагающегося к нему, понять как "оно" работает было совершенно невозможно.

Бред, да и только. Как он был защищен в прошлом году, да еще на «отлично», оставалось только догадываться.

Хуже всего было то, что по условиям защиты, начиная с нашего выпуска, дипломный проект должен сопровождаться не только схемой и описанием, но еще и экспериментом, то есть какое-нибудь устройство нужно попросту спаять самому.

Но как можно спаять то, на что нет принципиальной схемы? Квадратики то эти в "железо" не превратишь!

Да... "Нам бы схему иль чертёж – мы б устроили вертёж!"

Я, подобно Федоту-Стрельцу из известной сказки Леонида Филатова, получил задание сделать то, "чего вообще не может быть".

Итак, мне предстояло разработать тренажер подготовки этих чёртовых операторов, при этом что-то реально спаять, и чтобы это работало.

Воспользоваться предыдущим дипломом не было никакой возможности, да и, честно говоря, желания. Я осознал, что мне предстояло сделать что-то в буквальном смысле из ничего...

Очень хорошо помню те первые смутные дни работы над дипломом. Я приходил в читальный зал, садился за стол, брал ручку, тетрадь и ... ничего, понимаете, совсем ничего! Я понятия даже не имел за что, собственно браться, с чего начать. Так прошло несколько дней. Ни одной записи, ни одной идеи!

Но, чем в большей степени я осознавал это самое "ничего", тем сильнее внутри меня росло желание написать достойную работу по этой странной теме. В конце концов, наступил момент, когда желание это переполнило меня настолько, что превратилось в чёткую цель, которую я непременно должен был достигнуть к определенному сроку.

Цель моя словно маяк побуждала меня к определенным действиям в заданном направлении. Она как будто бы сама по себе начала структурировать некий информационный вакуум, в котором я пребывал.

Я чувствовал, что в этом вакууме вот-вот что-то родится, был в предвкушении некоего творческого действия. Это принесло мне необычайную радость, и понимание того, что движение началось, что с мертвой точки я потихонечку сдвигаюсь.

Внешне все выглядело так же. Я по-прежнему сидел за столом и ничего не писал. Но внутри меня уже полным ходом шли мыслительные процессы.

Бесчисленное количество раз я сам себе задавал целеполагающие вопросы: «какова функция тренажера?», «как определить степень подготовленности», «как узнать о том, что эта степень изменилась» и так далее. То была настоящая мозговая атака.

Я стал мысленно представлять себе несчастных, плохоподготовленных операторов, которым как воздух нужен мой тренажер, а то их с работы выгонят за профнепригодность.

Начал читать литературу по этой самой инженерной психологии. Оказалось, что работа оператора характеризуется некоторыми параметрами – точностью принятия решений, временем принятия решений и психоэмоциональной напряженностью.

Значит, если я хочу с помощью своего тренажера улучшить работу несчастных, то нужно как-то регистрировать эти параметры. Далее, их значения связать воедино, одним словом, вывести некий коэффициент подготовленности оператора, который можно было бы определить с помощью моего тренажера. Мысли мои начали складываться в единую стройную систему.

Оставалось только найти способ каким-то образом связать три разрозненных параметра в один, – здесь был нужен определенный математический аппарат.

Осознав свою некомпетентность в этом вопросе, не теряя понапрасну время, я решил обратиться за помощью к одному умнейшему человеку – полковнику Ложкарёву, преподавателю системотехники, лекции которого мы слушали с открытыми ртами. Он меня внимательно выслушал, сам весьма заинтересовался подобранный "задачкой" и попросил зайти к нему домой через пару дней.

Мучительно долго длилась эта самая пара дней. Я изнывал от жажды узнать, что же предложит мне преподаватель.

Наконец, подошло время назначенной встречи. С волнением я постучался к нему в дверь. Полковник Ложкарев любезно пригласил меня в комнату.

Он пребывал в явно приподнятом настроении, по всему чувствовалось, что решение данной проблемы доставило ему определенное творческое удовольствие. Он достал лист бумаги, карандаш и буквально за пять минут обрисовал мне весь предлагаемый механизм вычислений. В его основе был заложен принцип так называемого вектора недостижения цели.

Сам метод оказался прост, понятен и даже, я бы сказал, изящен.

Горячо его поблагодарив, я взял тот листок как драгоценный подарок судьбы. По воле случая этот человек впоследствии был назначен написать рецензию на мою дипломную работу, сами понимаете – рецензия получилась отменной.

Теперь все окончательно встало на свои места. Осталось только оформить чистовик (для чего купить перьевую ручку и чернила непременно фиолетового цвета), изготовить устройство, высчитывающее пульс для определения напряженности, и подключить его к вычислительной машине "Искра" - некоему гибриду калькулятора и микроволновки.

Всё было исполнено к назначенному сроку защиты. Однако в самый последний день в моем устройстве сгорела одна микросхема, а другой такой в лаборатории не оказалось, найти её еще где-нибудь уже не было времени, в общем остался я без эксперимента и мог надеяться в лучшем случае на четверку.

...Пришел мой черед доклада. Я начал рассказывать, рисовать на доске свои формулы. Все члены комиссии дружно заснули глубоким сном, так как тема моя для них была неизвестна, стало быть, неинтересна.

Не спал только председатель комиссии – подполковник из московского научно-исследовательского института – он буквально пожирал глазами мои формулы. Когда я закончил изложение теоретической части, и нужно было переходить к демонстрации эксперимента, мне осталось только развести руками и сказать, что, мол, операционный усилитель сгорел, а другого такого во всем училище нет.

Подполковник энергично встал, подошел ко мне и, пожав мне руку, произнёс: –Товарищ курсант! Да мне глубоко наплевать на Ваш неудавшийся эксперимент. Я Вам ставлю твердую пятёрку! По крайней мере, Вы – единственный из всех сдающих сегодня, кто действительно понимает то, о чем говорит, тем более, тема Ваша очень непростая и требует разносторонней подготовки, которую Вы нам сегодня блестяще продемонстрировали. И если у членов комиссии к Вам вопросов нет, можете быть свободны.

У проснувшихся от его громкого голоса членов комиссии никаких вопросов ко мне не возникло. Я вышел из кабинета в состоянии полной эйфории. Цель моя была достигнута.

Примерно через год тот подполковник приехал в командировку в войсковую часть, куда я попал служить по распределению. Мы с ним встретились на КПП. Разговорились.

На его вопрос, чем я занимаюсь, ответил, что обслуживаю дизельные установки. Он недоуменно воскликнул:

– Да что Вы делаете на дизелях! Вам же в науку идти нужно. Я очень хорошо помню Вашу работу, поверьте, она тянет на кандидатскую диссертацию!

Мне захотелось сказать в ответ:

– Ну, так возьмите меня к себе в науку, не подведу.

Но я воздержался. Потом пожалел, потом подумал, что и хорошо. Ведь уйди я тогда в «науку», может, до сих пор был бы бесквартирным, потому как мне рассказывали, что в том институте с квартирами напряжёнка.

– А где же здесь про сетевой маркетинг? – может спросить меня строгий читатель.

Да, собственно, везде, только о нем и пишу. Случай этот из моей жизни я Вам рассказал только для того, чтобы лишний раз продемонстрировать, что при наличии ясной цели можно даже из «ничего» написать работу, «тянущую на кандидатскую диссертацию».

А из чего получается наш бизнес? Да, в общем-то, из ничего. Во всяком случае, нам не требуется ни производственные мощности, ни наемная рабочая сила, ни сырье.

Нужна только лишь цель, а как же без неё? Именно она структурирует вокруг нас пространство, в котором будет развиваться структура.

Думаю, что Вы, дорогой читатель, наверняка сможете вспомнить аналогичные случаи из своей жизни, когда Вам приходилось мобилизоваться для решения каких-то задач. Свой успешный опыт Вы можете смело применить и в сетевом маркетинге.

Главное – воссоздать внутри себя атмосферу творческого поиска.

Помните, библейское: «Вначале было слово»? Но какое именно слово имеется в виду, от нас тщательно скрывается. Нам же остается только догадываться.

Лично я предполагаю, что слово это «ЦЕЛЬ».

Гимн процессу, или как я был "качком".

Автор: Юрий Доливо

Источник: http://ydolivo.blogspot.com/2009/02/blog-post_15.html

Однажды, будучи второкурсником военного училища, сидел я возле своей прикроватной тумбочки и откровенно грустил. Стоял март месяц. Солнце во всю свою весеннюю мощь светило в нашу казарму, с крыши дружно капали сосульки, истошно щебетали воробьи. В такие дни душа наполняется особой энергией и смутными желаниями перемен. Мне же предстояло заступать в наряд, ближайший отпуск будет только летом, давно ни от кого не было писем. Я ощущал изолированность от прекрасного мира.

Вдруг кто-то стукнул меня по правому плечу. Я обернулся – передо мной стоял мой сосед по койке Саня. Неутомимый оптимист, здоровяк и весельчак, вечный выдумщик, добродушнейшее и жизнелюбивое существо. Вот и сейчас его улыбка расплылась до самых ушей. Правую свою руку он спрятал за спиной, явно что-то в ней держал. "Может, письмо?" – мелькнула у меня догадка...

– Юрец, ты чего такой кислый? Давай с тобой начнём качаться! Должен заметить, что в юные годы я был очень худой. При росте метр восемьдесят весил всего шестьдесят два килограмма и своей худобы и слабости откровенно стеснялся. Два моих старших брата (один мастер спорта по волейболу, другой – кандидат в мастера по боксу) постоянно пытались наставить меня на путь истинный и на протяжении всей моей школьной учебы уговаривали меня записаться в какую-нибудь спортивную секцию. Их моя слабая физическая подготовка явно огорчала. Но всё без толку. На нашем же курсе из ста человек я по праву находился в десятке самых слабых курсантов.

– Да брось ты, Сань. Какой из меня качок? В волейбол или в баскетбол погонять – это я с удовольствием, но чтобы гири тягать? Нет, это не для меня.

– Да ты чего, Юрец, ты же дохлый, как велосипед! Только представь, к лету накачаемся, выйдем на пляж, так у всех девчонок, как на нас посмотрят, на трусах резинки полопаются!

Его улыбка переросла в смех. Из узких щелочек глаз так и сыпались искры беспричинной радости. Вот ведь луч света в темном царстве! Я, заразившись от него, тоже начал смеяться, к тому же меня невероятно рассмешила его последняя диковатая фраза. Вот именно в этот момент он протянул мне то, что прятал за спиной.

Это была небольшая книга в твердом переплете темно бардового цвета. На обложке красовался рисунок усатого силача с огромным бицепсом. Под рисунком располагалась надпись, состоявшая всего из одного слова "Атлетизм". Слово это я встретил впервые.

Раньше мне приходилось читать статьи про так называемый культуризм. В тех статьях говорилось, что это, дескать, буржуазное увлечение, и что на самом деле, культуристы – слабаки, просто мышцы нарастили. А советскому человеку заниматься этим совершенно ни к чему. Бред полнейший, но так было. Эта же книга

повествовала про какой-то "атлетизм", но самое удивительное было то, что выпущена она издательством ЦК ВЛКСМ!

– Саш, я могу её почитать?

– Конечно, для тебя и принес. Сначала прочитай, а потом мы по ней будем тренироваться, – сказал он таким тоном, будто бы наши будущие занятия – дело давно решенное.

Книга оказалась из разряда тех, начав читать которые, оторваться уже невозможно.

Написана интереснейшим языком. В ней приводились истории известных атлетов, рассказывалась философия и технология развития силы и мышечной массы. Но самое главное – в ней были даны конкретные комплексы упражнений и методика индивидуального подбора нагрузки для каждого человека, следуя которой будет гарантирован результат, в то же время исключается какой-либо вред для здоровья от "перетренированности".

Когда я перелистнул последнюю страницу, то явно ощутил непреодолимое желание стать наконец-то сильным и красивым юношей. Что поделать, так уж устроен человек – в любом возрасте хочется ему быть привлекательным для противоположного пола, а уж в юные то годы... Конечно, заниматься штангой по-прежнему не хотелось, выпить бы пиллюлю какую волшебную, чтобы сразу, в одночасье... Но, придется себя заставить.

– Саня, я решился. Когда начнем?

– Да с завтрашнего дня. Первый месяц будем заниматься в казарме – проходить подготовительный курс, потом начнем ходить в зал тяжелой атлетики.

И мы начали... Завели тетради для записей результатов замеров объемов своих мышц. Анализ таких периодических замеров, наблюдение конкретных изменений должны были нас, по идее, мотивировать на дальнейшие занятия. Прошел месяц, пришли в зал. Я по всем правилам подобрал для себя вес штанги для жима лежа – смешно сказать – всего тридцать килограммов. Вообще, ходил я поначалу на тренировки, как на каторгу, насилия над собой пришлось применить немерено. Но отчаянное желание измениться, а также неистощимый энтузиазм моего товарища заставляли меня продолжать. Я продолжал...

Постепенно регулярные занятия стали для меня привычными, а значит, мне приходилось все в меньшей степени принуждать себя идти в зал. Я по-прежнему строго дозировал нагрузки в соответствии с изученной методикой. Саня же, как мне казалось, явно перебарщивал. Сам я заметно окреп, почувствовал первые результаты, для жима лежа уже использовал вес в пятьдесят кг.

И, о чудо! Месяца через три во мне произошли буквально революционные изменения. Мышцы мои вошли во вкус нагрузок и стали награждать меня, так называемой мышечной радостью. Ни с чем несравнимое удовольствие! Они же, кроме этого, стали не только просить, но и нещадно требовать от меня так полюбившиеся им нагрузки. Я уже еле-еле мог дожидаться, когда же закончится учеба, и я смогу побежать в зал на тренировку. Я словно подсел на наркотик. Занятия мои превратились из своеобразной повинности в самую настоящую потребность. Непреклонно следуя методике, изложенной в той книге, мне удалось

сделать, пожалуй, самое главное – привить самому себе любовь к физическим упражнениям. Это был мой первый самый настоящий успех в этом деле.

Наступило лето. Мы разъехались по домам на отпуск. После отпуска я с нетерпением подошел к Саньке и спросил:

- Ну что, когда пойдём в "качалку"?

- Да на фиг нужно. Чего себя зря насиловать? До следующего лета ещё целый год. По весне походим - подкачаемся к очередному пляжному сезону.

Я оторопел. Он, совсем ещё недавно бывший моим вдохновителем и источником живительного энтузиазма, вдруг отказался продолжать начатое так успешно нами дело. Но я его понял. Работая только на результат (на увеличение мышечных объемов), он перегибал палку, давал чрезмерные нагрузки. А при таком подходе любовь не формируется, вместо желаний упражнений, к ним появляется отвращение, которое нужно преодолевать все с большими усилиями. Я стал заниматься в одиночестве. Потом увлек ещё одного товарища и уже по отношению к нему стал и тренером и вдохновителем. Дублирование, однако!

Примерно ещё через полгода занятий я с удивлением заметил, что моя цель – стать сильным и красивым попросту исчезла. Я перестал делать замеры своих бицепсов, сама та тетрадь куда-то подевалась. Более того, я стал совершенно равнодушным к тому, буду ли нравиться девушкам или нет, в конце концов, это их личное дело – кем интересоваться.

Занятия же свои продолжал только потому, что сам процесс мне доставлял огромное удовольствие. Понимаете, в чем дело? Сам процесс безотносительно к тому, какие мне удастся накачать мышцы, и какой вес я смогу поднять. В то же время я из десятки самых слабых курсантов на курсе переместился в десятку самых сильных. Лежа мог выжать уже сотню, и смело толкал пятнадцать раз кряду две двухпудовые гири, а это было далеко не каждому под силу. Да и тело моё, по всей видимости, стало более привлекательным для женского глаза. Таким образом, я автоматически достиг цели, которая давно уже перестала для меня существовать. Сам процесс меня увлек с головой.

Сетевой маркетинг я часто сравниваю со спортом или же с сексом. Если задуматься, ну кто из нормальных людей занимается сексом ради результата – рождения детей? Всех интересует сам процесс, а дети – так они же автоматически получатся, от них не нужно только предохраняться! Помните фразу из какого-то фильма: "Детей я не очень люблю, но сам процесс..."

А что если разработать такую методику сетевого маркетинга, следование которой помогало бы людям привить любовь к самому процессу? Вся тонкость здесь состоит в правильном подборе "сетевой нагрузки" для каждого человека с учетом его характера, опыта общения, жизненных обстоятельств. А деньги... Да они сами придут, автоматически, от них только не надо "предохраняться". И тогда не нужно будет никому морочить голову о необходимости постановки целей, написания поэтапного плана их достижения и т.д. и т.п. Скажите честно, Вы хотя бы раз видели, чтобы кто-то кому-то реально цель поставил, и чтобы она действительно долго стояла и главное, достигалась? (Впрочем, Александр Синамати рассказывал, что на своих тренингах ему это иногда удается, но я лично такого уровня пока не достиг). И захотелось мне научиться так увлекать людей сетевым маркетингом, чтобы они

подсаживались на него как на наркотик, чтобы занимались им по любви, а не по принуждению, происходящем от желания заработать. Конечно же, хотелось бы иметь в своей структуре людей целеустремленных.

Но много ли таких? По моим наблюдениям, большинство людей живет механической жизнью, бесцельно. И это ни хорошо, ни плохо, так есть. А действительно целеустремленные уже в традиционном бизнесе или же в других сетевых компаниях. А как же остальные, им что, путь в сетевой заказан? Но ведь это же - народный бизнес, как часто про него говорят.

...Иногда я люблю просто смотреть в окно. Вот береза, уже достигшая пятого этажа, на котором я живу. У неё что, цель стоит вырасти до крыши, и при этом написан поэтапный план роста (по одному этажу каждые три года)? Вон дети носятся целый день, как угорелые. Разве от того, что кто-то поставил им цель стать в будущем чемпионами по бегу, а для этого ежедневно пробегать определенное количество километров? А с какой целью дрался Портос? На этот вопрос, если Вы помните, он отвечал:

– Я дерусь... потому что дерусь!

В принципе, бесцельно, но с удовольствием!

Если Вы читали мой предыдущий пост, то, вероятно, удивлены: как же так, автор еще недавно говорил о необходимости иметь чёткую цель, а тут вдруг буквально призывает к некоей "бесцельности", то есть к увлеченности процессом. Что ж, поясню поподробнее.

Дискуссии среди сетевиков о нацеленности на результат и нацеленности на процесс не утихают до сих пор. Тема эта в действительности очень большая, она выводит нас на понимание разных способов управления самим собой. Это материал для целой книги. Мне же самому захотелось разобраться в этом вопросе поглубже, и в этих двух своих постах я исследовал его с разных, диаметрально противоположных точек зрения. Провел, так сказать, предварительный анализ. А выводы, то есть синтез, изложу в следующем посту (название уже есть – "Фигня какая-то получается!").

P.S. Прочитайте, дорогой читатель, еще раз мой диалог с товарищем, где он предлагает мне начать "качаться" и посмотрите на него с точки зрения рекрутинга. Ведь, по сути, Сане удалось за десять минут сделать то, что безуспешно пытались сделать два моих брата на протяжении десяти лет, а именно – "подписать" меня на занятия спортом. И не просто "подписать", а так увлечь, что до сих пор занимаюсь. Без тренажерного зала себя уже и не мыслю. Занимаюсь безо всякой цели "накачаться", просто ради удовольствия, ради самого процесса, ради поддержания у себя добротного мышечного тонуса. Обратите внимание на то, как действовал мой товарищ. Сначала рассмешил, то есть перевел меня в соответствующее эмоциональное состояние, потом сделал предложение, подобрав для меня подходящий стимул, дал ознакомиться с интереснейшим "информационным материалом" и, наконец, психологически вел себя так, словно я сам давно этого хотел. Причем, он-то с этого ничего не имел, только лишь искренне хотел мне помочь...

Фигня какая-то получается!

Автор: Юрий Доливо

Источник: http://ydolivo.blogspot.com/2009/02/blog-post_21.html

Есть такой старый анекдот. Возвращается Василий Иванович с курсов повышения квалификации. Петька его спрашивает:

- Ну как, Василий Иванович, чему научился?
- О, Петька, философии!
- А что это такое?
- Ну, вот представь, идут двое по пустыни. Один чистый, другой грязный. Вдруг, видят - стоит бочка с водой. Как ты думаешь, кто первый должен помыться?
- Конечно, грязный.
- А как же тогда чистый в грязной воде будет мыться?
- А-а, понял, значит, первым должен мыться чистый.
- Петька, ну ты сам подумай, а зачем ему мыться, он же и так чистый?
- Ну, Василий Иванович, фигня какая-то получается.
- Вот, Петька, эта фигня и называется философией.

Анекдот этот я вспомнил на семинарском занятии по философии. Преподаватель в звании полковник задал нам вопрос:

- Товарищи курсанты, как Вы думаете, исторический процесс прерывен или непрерывен?
- Конечно, непрерывен! - ответил отличник Вадик.
- А как же тогда революции, ведь это же скачок в историческом развитии?! – парировал преподаватель.
- Значит, прерывен!
- Если бы исторический процесс был бы прерывным, то само существование человеческой цивилизации когда-нибудь бы прервалось, и нас с вами попросту бы не было.

Мы недоуменно смотрели на полковника. Действительно, фигня какая-то получается. Невыспавшиеся курсанты перестали зевать, с интересом ожидая развязки. Выдержав некоторую паузу, полковник произнес:

- Исторический процесс - это диалектическое единство прерывности и непрерывности, которые суть противоположности, находящиеся в единстве и борьбе.

"Лихо закрутил препод", - мелькнула в моей голове мысль. Помню, как в тот момент мне почему-то захотелось остаться служить в училище на кафедре марксизма-ленинизма и за вполне солидную зарплату по тому времени морочить учащимся голову подобной ерундой. Это же, в конце концов, не боевое дежурство нести.

Смех смехом, но когда я пытаюсь понять, что же в сетевом маркетинге важнее – процесс или результат, то прихожу к выводу, что это тоже единство некоторых противоположностей.

Хотя для пояснения этого есть более простая фраза: "две стороны одной медали". То есть сетевой маркетинг – это медаль, имеющая две стороны – результат и процесс. И одна сторона никак не может без другой. А посему совершенно не имеет никакого смысла противопоставлять одно другому. Наоборот, для достижения успеха внимание следует уделять обоим этим аспектам.

По жизни я люблю придерживаться правила "золотой середины", в соответствии с которым, "всё хорошо в меру". Поясню это следующим рисунком.



На нем я условно изобразил три зоны – нацеленности на процесс, нацеленности на результат и зону успеха, располагающуюся между ними. Разберем более подробно две крайние зоны.

Представим, человека, которого в сетевом маркетинге интересует только сам процесс. Получим типичного тусовщика. Целей у него нет, планы не написаны и чего он хочет – сам не знает. Видели таких? Да полно! Милейшие люди, с ними иногда бывает очень приятно поболтать. На презентации нашей продукции, которые проводятся, в общем-то, для новичков, один мужчина пенсионного возраста исправно ходит вот уже второй год. У него очень много идей, предложений. Но за все время "сотрудничества" он не пригласил ни одного человека. Вы думаете, я плохо к нему отношусь? Отнюдь, каждый раз радуюсь его приходу. Значит, ему это интересно.

Вообще, я стараюсь избегать градации "хорошо – плохо". Традиционно как-то считается, что если у человека нет целей и планов, то это вроде как плохо, а если есть, то соответственно хорошо. Какое-то извечное разделение на двоечников и отличников. Я внутренне протестую. Бесцельный человек ничем не хуже человека целеустремленного, а в ряде случаев, может, даже и лучше. Смотри, что брать за критерий добра... Да, такие топчутся на месте, доходы их практически не растут, да им это, по всей видимости, и не нужно. Но, насколько я понимаю, Вы, дорогой читатель, не из их числа. Уж что-что, а доход от сетевого маркетинга должен быть постоянно растущим, иначе, зачем кашу заваривать?

Теперь представим себе человека, нацеленного только лишь на результат. Это, конечно же, лидер, авторитет. Цель он себе поставил, план написал, весь такой из себя уверенный и успешный. Приглашает, как правило, только на бизнес, мотивирует деньгами. Пообщаться с такими мне пришлось изрядно. Их "стоячую" цель видно издалека, она так и топорщится.

Общение с ними – мука сплошная, оно не то чтобы плоское, но вообще – одномерное, непременно выстраиваемое ими вдоль их поставленной цели. Меня

они как духовную личность не воспринимают, я для них только лишь потенциальная ячейка извлечения их будущих доходов. Как только я им отказываю (а делаю я это обязательно и с огромным удовольствием), то сразу же чувствую, что их интерес ко мне моментально пропадает. Естественно, они же ведь сортировкой занимаются. Ну, так и флаг им в руки.

Вообще, если честно, само словосочетание «постановка целей» довольно сильно режет мой слух. Что-то есть в этом отталкивающее, напрягающее. Лично я стараюсь избегать такой формулировки и ни себе, ни другим никогда никаких целей ставить не пытался. Но как же быть? Разве можно без целей?

Думаю, что нет. Но предлагаю Вам воспользоваться моим подходом. Понимаете, тут нужно действовать по-другому, прямо противоположным образом. Придумайте что-нибудь такое, изобретите что-нибудь эдакое, в результате чего не Вы бы поставили цель, а Ваша цель поставила бы Вас. Чувствуете разницу? Другими словами, я советую Вам поступить на службу к собственной цели (или к мечте, как Вам угодно). – А где же её взять? – можете спросить.

А цель свою нужно попросту выбрать, или же найти. Цель – она подобна женщине. Не нужно её ни перед кем ставить, а именно – выбрать или найти. Чтобы по душе была. Чтобы жизнь смыслом наполнилась. Человек так устроен, что когда он служит (государству, идее, революции, господу Богу и т.д.) и делает это не по принуждению, а по убеждению, то он неизбежно становится самодостаточной личностью и вознаграждается чувством собственного достоинства и внутренней свободы. А чем хуже служить своей цели? Да ничем не хуже. Более того, если человек служит, например, государству, то размер его заработной платы устанавливает ему само это государство, а вот если своей цели... Думаю, догадываетесь, к чему я клоню.

Если Вы, в самом деле, подберете для себя подходящую цель и поступите к ней на службу, то в скором времени убедитесь, как всё становится на свои места. Ведь у человека служащего и распорядок дня имеется и есть круг служебных обязанностей. Так и у Вас и план действий напишется (Ваша цель Вам в этом обязательно поможет) и система работы сложится. И, уверяю, что научитесь совершенно легко относиться к отказам - Вы же "на службе", Вам-то, какое дело, что кто-то отказался? В любом случае, он отказался от того, чего у него нет (продукции, бизнеса), а у Вас это есть. Вот и хорошо, а ему можно посочувствовать и идти дальше.

Следуя этой методике (неоднократно проверенной мною на себе лично), Вы всегда будете иметь свои четкие цели и в то же время получать огромное удовольствие от самого процесса их достижения. Баланс между двумя крайними зонами на приведенном рисунке будет соблюден, значит, Вы "безвылазно" будете находиться в зоне успеха. Чего же ещё желать?

И ещё одно наблюдение. Неоднократно замечал, что план, написанный на бумаге, действительно имеет гораздо больше шансов быть выполненным, чем ненаписанный. Тема эта изъезженная, но всё-таки, почему? Чем хуже план, который в голове от того, который на бумаге? Мне кажется, дело тут вот в чём. Вселенная, похоже, подглядывает в мою тетрадку и, исходя из моих записей, организует мне помощь в реализации пунктов моего плана. Она, конечно же, всемогуща, может и напрямую заглянуть в мою голову. Но ведь там бардак, как обычно, поэтому ей проще по бумажке...

О важности концентрации

Автор: Андрей Мороз

Источник: <http://blog.andreymoroz.com/news/o-vazhnosti-koncentracii/>

Задумывались ли Вы когда-нибудь, почему иголкой можно проткнуть ткань, а пальцем – нет, хотя пальцем можно давить гораздо сильнее? В чем секрет острых ножей, почему ими режешь с удовольствием, а затупившимся – с мучением? Все дело в том, что у иголки острое тонкое и сила, прилагаемая к иголке, сконцентрирована именно на острое и, чем площадь меньше (чем оно тоньше), тем давление (сила деленная на площадь) выше.

Эффективность в бизнесе тоже зависит от этих двух факторов: усилий, которые мы прикладываем и их концентрации. Когда мы действуем по широкому фронту, наших усилий, как правило не достаточно для получения серьезных результатов, здесь нужны усилия многих людей, командная работа. Но ваши личные результаты напрямую зависят от того как точно они сконцентрированы. В бизнесе включается еще одна составляющая... но об этом чуть позже.

Несколько дней назад я вернулся из Красноярска. Это была запланированная поездка, я ехал создавать там команду, которая будет через некоторое время расти и развиваться автономно. Я один, передо мной город с одним миллионом населения. Понятно, что любая команда начинается с одного человека. И я записываю в органайзер цель. Дословно она звучит так.

Цель: один лидер, найти и запустить в бизнес. Найти, пользуясь рекомендациями. Меня интересует только Старший исполнительный директор. У меня только три стартовых набора, один для лидера и два для команды. Мой поиск сконцентрирован только на одном человеке, который увидит для себя возможность коренным образом изменить свою жизнь, реализовать свои самые заветные мечты, используя бизнес Флоранж. Мне нужен человек, который находится на точке энтузиазма.

Это:

- Уверенность, что нет ничего невозможного для него.
- У него живы желания.
- Он вкладывает силы в достижение своих желаний.
- Скорее всего, ему около 30 лет.
- У него горят глаза, когда он рассказывает о своих планах.

При этом в Красноярске у меня нет знакомых, которые бы занимались подобным бизнесом. Есть только дочь с семьей, далекие от сетевого маркетинга и молодая девушка, которая недавно переехала в Красноярск и сейчас воспитывает дочь.

А теперь, внимание, я приехал в понедельник, в этот день, в разговоре с дочерью мельком проскакивает имя человека, генерального директора одной крупной компании по реализации белья в Сибири и на Дальнем Востоке. Я тут же беру на заметку его имя (маленький блокнотик и ручка у меня всегда под рукой). По поводу того, чтобы нас познакомить нет и речи, ведь они сами едва знакомы через своих друзей.

Но ведь у меня – то для него есть отличное предложение, кроме того, у меня есть цель, мне нужен ВСЕГО ОДИН ЧЕЛОВЕК.

На следующий день, во вторник, я нахожу интернет-кафе. В интернете выбираю всю интересующую меня информацию по его компании, адреса и телефоны всех магазинов и складов в Красноярске. В этот день я окончательно заболеваю, видимо грипп. Сил хватает только для того, чтобы обзвонить все эти магазины. После семи попыток наконец нахожу телефон офиса, оставляю свой номер и «выключаюсь» до утра.

В среду утром, около одиннадцати – звонок, короткий разговор и встреча, назначенная на 13 часов. Привожу себя в порядок и еду. Встречаемся в кафе, через полчаса разговора вижу серьезную заинтересованность в моем бизнесе.

Через несколько дней в Красноярск приезжает наш Иркутский вышестоящий спонсор Наталья Макеева, и мы назначаем следующую встречу уже втроем, время договариваемся согласовать по приезду. Я возвращаюсь в квартиру, в которой живу и «выключаюсь» до утра четверга.

В четверг вечером приезжает Наталья, и мы назначаем встречу на пятницу. Весь четверг я отлеживаюсь, мой организм борется..

В пятницу я встаю совершенно здоровым. Мы встречаемся, и с 15 часов, почти до часу ночи плотно работаем, разбираемся с деталями бизнеса, встречаемся с людьми, которые уже заблаговременно предупреждены нашим будущим партнером, и один за другим подъезжают в ресторан, где кипит наша работа. Среди них эксперты и будущие партнеры. Здесь же решаются стратегические и тактические вопросы построения бизнеса.

Не выходя из-за столика, регистрируем в бизнес двух ключевых людей – нашего нового знакомого и его партнера по бизнесу.

В субботу еще одна встреча, еще партнеры, еще одно подписание и Наталья уезжает, а я остаюсь для помощи в налаживании технических вопросов, обучению основам ведения бизнеса новых лидеров и подготовки первого заказа. И во вторник днем я уезжаю в Иркутск.

Что же произошло в Красноярске?

Была поставлена очень четкая цель, и она была прописана на бумаге. Именно за ЭТИМ результатом я ехал, именно такой «заказ» был отправлен Богу, во Вселенную, как хотите. Помните, я в самом начале написал, что есть еще одна составляющая. Когда ваши помыслы чисты и вы очень хотите чего-нибудь достичь, то вся вселенная помогает вам в этом.

А как же болезнь? Я понял вот что, наши действия должны соответствовать нашему «заказу». Если бы я не был прикован к постели, моя энергия заставила бы меня искать альтернативные варианты, и я не смог бы достичь необходимой концентрации на главном. Это был для меня очень хороший урок.

Итак, подведем итог:

- Быть как игла, выбрать главное и сконцентрироваться на нем.
- Прописать цель на бумаге и послать «заказ» Богу, во Вселенную, смотря по тому, как и во что Вы верите.
- Из своих действий исключить те, что не направлены на исполнение «заказа» и включить те, что направлены.

Тогда Ваша жизнь будет протекать спокойнее и эффективнее и цели достигать будет намного легче. Понимаете, одно дело читать об этом в книгах и смотреть в фильмах, другое – иметь это в своих руках и видеть, как оно работает.

[Перестань молиться богу Солнца](#)

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=489>

Наконец-то я рада снова приветствовать Вас, мой дорогой читатель, на страницах этого блога. Честно говоря, уж и не надеюсь, что кто-то еще меня помнит;))

Так надолго «в подполье» я не уходила ни разу с момента открытия блога. Но на этот раз у меня были серьезные причины так долго тут не появляться.

За это время я активно поработала [шашкой-доделкой](#) над неоконченными делами, открыла и полностью настроила [новый бизнес](#), подготовила к запуску [первый инфопродукт для сайта МЛМ-аудио](#) (незаменимый для многих сетевиков!), и получила столько новых впечатлений и опыта, что кажется прошло не 1,5 месяца, а как минимум полгода:).

Сегодня я выхожу из подполья и хочу поделиться классной фишкой, позволяющей вывести бизнес на совершенно новые высоты. Фишка проста и гениальна:)

Какова твоя ежедневная активность, приносящая деньги? А.П.Д.

Вчера, позавчера, каждый день – что ты сделал, чтобы заработать свой миллион?...

Для того, чтобы А.П.Д. было легче видеть, приведу пример. Итак, твой приблизительный распорядок дня

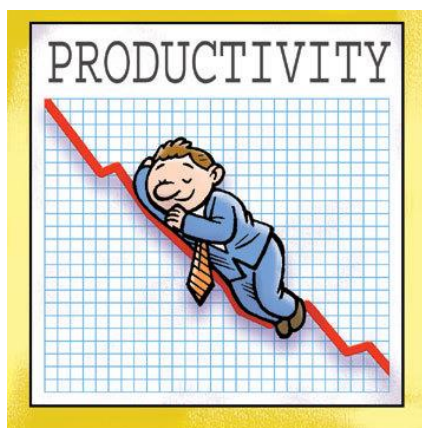
- 1. 8.00 – открываешь глаза*
- 2. 5 мин – молишься Богу Солнца*
- 3. 45 мин – валяешься в боку на бок*
- 4. 10 мин – молишься Богу Солнца*
- 5. 20 мин – умываешься в ванной*
- 6. 20 мин – молишься Богу Солнца*
- 7. 20 мин – читаешь информационный бюллетень «Фигаполис – секспресс»*
- 8. 30 мин – молишься Богу Солнца*
- 9. 20 мин – завтракаешь*
- 10. 20 мин – важный разговор с подругой о том, что – Кто? Кого? Куда? Почему?*
- 11. 40 мин – молишься Богу Солнца*
- 12. 2000 мин – под предлогом «посмотреть почту», ныряешь в компьютер*

13. 50 мин – молишься Богу Солнца

14. 30 мин – едешь к клиенту

15. 60 мин – по дороге, молишься Богу Солнца

16. 60 мин – заключаешь с клиентом договор, который приносит тебе деньги.



Теперь препарируем распорядок следующим образом: задаем вопрос – «Могу ли я без этого действия заработать сегодня денег? И все, что подпадает под вопрос, – убираем из списка. Через пару дней напряженной работы, ваш список выглядит следующим образом

1. 8.00 – открываешь глаза

2. 20 мин. – умываешься в ванной

3. 20 мин – завтракаешь

4. 30 мин – едешь к клиенту

5. 60 мин – заключаешь с клиентом договор, который приносит тебе деньги.

Резюме: надежда на блестящее будущее имеет право на жизнь, будучи подкрепленной письменным планом и ЕЖЕДНЕВНЫМИ АКТИВНЫМИ ДЕЙСТВИЯМИ.

И прекрати молиться Богу Солнца.

[/Сергей Азимов/](#)

P.S. Ооочень действенный совет. Проверено на себе:). Я прекратила молиться богу Солнца, и за июль к моему бизнесу присоединилось 43 новичка!

Давненько со мной такого не бывало;))

Быть победителем - значит осознать свою ценность и значимость

Автор: Марина Успенская

Источник: <http://lady-in-biz.livejournal.com/21966.html>

На одном из семинаров я, произнося свою речь, сделала вещь, показывающую людям, что осознание своей значимости зависит только от них.

Я взяла в руки новую тысячную купюру *народ мгновенно оживился" и спросила "Кто хочет получить одну тысячу рублей?"

Надо сказать, что руки подняло очень много людей, кто-то стал выкрикивать "Я, я!"



"Я отдам эту тысячу одному из вас, - сказала я, но сначала сделаю вот что". Я начала комкать купюру в руках *зал недоуменно замер и вздохнул", а затем опять спросила, показывая скомканную тысячу: "А теперь кто-нибудь хочет её получить?" Реакция зала была такой же, даже кричать стали посильнее.

"Отлично, - сказала я, - а что если я сделаю так?" Я бросила банкноту на пол и стала топтать её, стараясь сделать её еще больше непривлекательной внешне. Подняв измятую бумажку, держав её кончиками двух пальцев за самый краешек, я спросила: "А сейчас?" И снова поднялось множество рук.

Выдержав паузу, я сказала: "Вы сейчас должны понять очень важную вещь. Не имеет значения, что я делаю с деньгами. Вам все равно хотелось эту тысячу рублей, потому что она не потеряла своей ценности. Это по-прежнему ОДНА ТЫСЯЧА РУБЛЕЙ".

Такая простая иллюстрация подчеркивает один важный момент. В жизни бывают ситуации, когда люди или обстоятельства пытаются свалить Вас на землю, искалечить и растоптать. Из-за этого порой складывается впечатление, что мы ничего не стоим. Мы подавлены и раздавлены жизненными ситуациями. Но, чтобы ни случилось, мы не можем утратить свою ценность и значимость, как личность. Их у ВАС никто не сможет отнять.

Всегда помните об этом.

Этот простой способ я взяла из книги Джона Максвелла и Леса Пэррота "25 способов завоевать расположение людей".

Текст близок к оригиналу. Советую. Полезная книга.

Коллаж мечты легко и быстро

Автор: Мария Мелехина

Источник: http://sergeymelehin.blogspot.com/2011/07/blog-post_07.html

Зачем вам коллаж мечты?

Всем известно, что люди приходят в сетевой маркетинг на лидера. На того человека, внутри которого есть «искорка», горит «огонь».

У кого Вы замечали такой «волшебный огонек»? Какие люди светятся изнутри?

- Влюбленные;
- Беременные;
- Дети.

Если Вы не попадаете под вышестоящие категории, как «включить свет» внутри себя?

Дети легко витают в облаках. Им не нужны моторы и крылья. С годами они сталкиваются со многими «НО»: нет крыльев, нет самолета, нет денег на покупку самолета... Огонек желаний с годами становится все тусклее, и мечты не остаются, человек не летает.

Я хочу, чтобы Вы разрешили себе мечтать. Вытащите мечты из себя! Составьте коллаж мечты! Сделайте первый шаг! Влюбитесь в себя! Включите свет внутри вас!

К Вам потянутся люди, события, ваши мечты!

Как будет выглядеть ваш коллаж мечты?

Огромный лист ватмана, на котором будут наклеены красочные вырезки из журналов и счастливые фотографии Вас и ваших знакомых, друзей, родственников.

Что для этого понадобится?

- Большой лист ватмана 90x60 см.
- Ножницы.
- Клей – 2 шт.
- Шесть старых толстых ярких журналов. Пусть это будет: Forbes, Домашний очаг – 2 шт., Cosmopolitan, каталог косметической компании и каталог любой туристической фирмы. Больше не берите, иначе утонете в журналах.
- Из фотографии, где Вы улыбаетесь и счастливы, в любом фоторедакторе вырежьте свое лицо и разместите на лист А4 (альбомный) 25-30 ваших фотографий разного размера, диаметр лица на фотографиях должен быть от 1 до 10 см. Распечатайте на цветном принтере или в фотолаборатории.
- С фотографиями ваших родных, близких, знакомых, коллег, всех кого Вы хотите видеть в вашей дальнейшей жизни, сделайте то же самое, что и в предыдущем случае. Только число фотографий будет меньше (от 1 до 4), размер примерно 1-2 см.
- Решение закончить коллаж сегодня.
- Ваши активные действия по созданию коллажа.

Когда составлять коллаж?

Можно дожидаться благоприятного расположения планет, первой фазы луны, определенных дат. А можно и не дожидаться никогда... Начните прямо сегодня! Сейчас как раз растущая луна;)

Как составлять?

- Положите перед собой ватман и стопку журналов, возьмите в руки ножницы и...
- Выключите кнопку «НО».
- С удовольствием откройте журнал, представьте, что Вы в ресторане и заказываете лучшие блюда из меню. Откройте меню (журнал) и выберите ВСЕ!!! Все что вам нравится! Не думая ни о чем! Критерий: нравится и подходит. ВСЕ!!!
- Чтобы учесть мечты из всех сфер вашей жизни, рекомендую разделить ватман на девять равных частей и составить ваш коллаж по «фен-шую». Каждый из 9-ти секторов на листе будет соответствовать определенной стороне света и вашей сфере жизни. Я составила для Вас пример расположения желаний на листе. Добавьте в списки все, что позволит Вам ваша фантазия.

Сектор богатства (деньги, квартиры, машины, драгоценности)	Сектор славы (дипломы, букеты, кубки, салюты)	Сектор Любви (влюбленные пары)
Сектор семьи (счастливые семьи, домашние животные, интерьеры)	Сектор здоровья (своя фотография)	Сектор детей и творчества (дети, музыканты, художники...)
Сектор знаний (дипломы, книги, премии и т.д.)	Сектор карьеры (можно вырезать элемент, связанный с желанной деятельностью)	Сектор помощников, путешествий (кумиры, друзья, страны...)

- Понравившиеся картинки, фотографии вырежьте из журнала и сразу вклейте в соответствующие сектора на ватмане.
- Края зон должны быть размыты. Символы ваших желаний плавно перетекают из одной зоны в другую.
- Все подписи должны быть в ПОЗИТИВНОМ ключе.
- Все подписи должны быть в НАСТОЯЩЕМ времени. Подписи могут быть: “Я за рулем своего нового автомобиля”. “Мы отпраздновали новоселье в нашем новом доме 07 июля 2014 года”. “Я ношу одежду дорогих, престижных марок”. «Я руковожу компанией N». «На моем банковском счету 1 000 000 000 руб».

- Весь лист должен быть заполнен. Ни один сантиметр не должен быть пустым.
- Вместо лиц на вырезанных картинках наклейте свое лицо или лица ваших родных, близких, знакомых, коллег, всех кого Вы хотите видеть в вашей дальнейшей жизни. В самом центре коллажа разместите САМУЮ большую, САМУЮ счастливую Вашу фотографию.
- Принимайте ВСЕ свои идеи с радостью: «Я чего-то хочу. Ура! Отлично! Мой огонь внутри меня разгорается все сильнее!»

Тонкости быстрого изготовления.

- Обычно такой коллаж составляют сроком на 1-2 года. Сегодня цель – разбудить ваш потенциал. Поэтому, идите вперед! Вклеивайте ВСЕ что хотите.
- Вы можете усилить каждую зону цветом и символами «фен-шуй», указать конкретные даты, сроки и суммы. Подобрать фотографию, которая на 100% соответствует Вашей мечте. Если будет возможность, сделаете это позже. Сосредоточьтесь сейчас на пробуждении Ваших желаний.
- Вы должны СЕГОДНЯ закончить коллаж.
- Предупреждаю, правил составления коллажа много. Так как времени у нас мало, не привожу все. Вы же решили закончить сегодня?

Куда повесить коллаж?

- В месте, где Вы будете чаще видеть свой коллаж. Чем чаще смотрите – быстрее пробуждаются, исполняются ваши желания. Лучше всего в спальне. Там вы будете видеть коллаж 2 раза в день: когда засыпаете и когда просыпаетесь.
- На юге, юго-западной комнаты, квартиры.
- На статичную поверхность.
- Не класть лицом вниз!
- Подальше от взглядов людей с негативным настроением.

Как пользоваться?

- Смотрите.
- Хвалите себя за то, что сделали первый шаг.
- Ощущайте «огонь» внутри себя, как он горит, как он разгорается все сильнее, как он притягивает к Вам людей, события, даты...
- Обновляйте коллаж, как только понадобится. Отклеивайте и меняйте картинки.

Раскрашивайте. Добавляйте подписи. Работайте со своими желаниями.

- Если желание сбылось – обведите картинку, подпишите дату.
- Действуйте! Если хотите в Тайланд, подайте документы на изготовление загранпаспорта.

Визуализация - страшная сила!

Автор: Алена Щербюк

источник: http://www.mlmrost.com/2011/08/blog-post_16.html

Кто из вас или ваших знакомых не смотрел фильм "Секрет"? Наверное, среди тех людей, которые пришли в МЛМ, нет такого человека.

По себе скажу, что я досмотрела его до середины и уснула. И так два раза подряд. Ну не знаю почему? "Не пошел" и все!

Однако о силе притяжения и визуализации я перечитала много литературы и знаю что это работает! Но одно дело, когда я читаю о других, а другое дело - как-то применить на себе.

Вечерами, когда собираюсь визуализировать перед сном, я засыпаю)) Видимо очень поздно добираюсь до подушки. Так было несколько раз подряд и поэтому нужно было эту проблему решать...

Однажды, поднимаясь по ступенькам "Детского мира", в уголке заметила стенд с чашками.

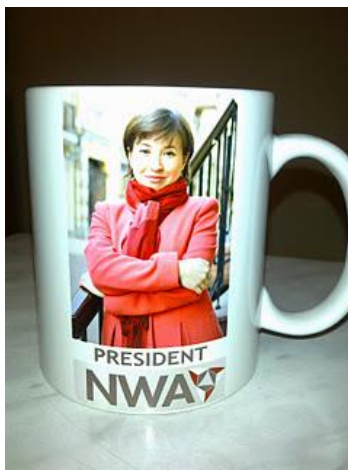
ЭВРИКА!!! Я же могу заказать себе такую же - со своим изображением и тем статусом в компании, на который я нацелена.

Сказано-сделано. Пока заказывала чашку, вручила девушке-дизайнеру визитку. Потом оказалось, что у нее та же проблема с лицом, с которой уже 6-год борюсь и я. Дала телефончик дерматолога. Вообще, мой холодный контакт превратился в теплый))

И вот сегодня, наконец-то я забрала свою чашечку. И показываю вам этот инструмент визуализации в действии. Дописывая пост, попиваю чаек и получаю КАЙФФФФ!!!

Как говорит мой "золотой кораблик" - [Алена Кудриницкая](#): "Дорогая, меня мотивируют только мои успехи." А меня мотивирует мое изображение на чашке!

Поэтому, если кто-то из вас не знает как себе вырастить крылья - это суперинструмент!



Чашка-визуализация



P.S. А для своих партнеров - для моей первой линии и отдельных представителей глубины, с которым у нас уже давно сложились дружеские отношения - я обещаю, что как только закроете новый солидный уровень (и вы, и я знаю о каком уровне идет речь) - такая же чашка, только с вашей фотографией будет у вас на столе - в знак признания от спонсора!

Как заставить себя работать?

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=978>

Именно такой вопрос я получила недавно в чате традиционного еженедельного вебинара моей команды.

«Понимаю перспективы, вижу возможности, знаю какие шаги надо делать... Но **КАК заставить себя работать?**»

Что же, я знаю один такой способ:).

Обычная программистская контора. Рабочий кабинет. На стене, возле рабочего места одного из программистов, висит фотография.

Уставший и замордованный программист отрывает взгляд от монитора и смотрит на фотографию.

Спустя полминуты вздыхает и возвращается к работе.

На снимке – он же, но в военной форме, у пулемета на бронетранспортере.

На фотографии надпись фломастером: «Альтернатива».

Увы, коллажи мечты не всегда преодолевают силу притяжения дивана:).

Нарисуйте себе альтернативу.

Какой будет Ваша жизнь, если Вы НЕ начнете ее менять уже сегодня?

- **Где Вы будете жить:**

Так...



...или так?



- Как будет расти Ваш доход:

Так...



...или так?



- Как Вы будете жить на пенсии (да-да, подумайте об ЭТОМ):

Так...



...или так?



- Как будут отдыхать Ваши дети:

Так...



...или так?



И еще много вопросов можно себе задать. Картинки к ним найдете сами:).

В глубине души Вы уже знаете ответы на эти вопросы.

И если такая альтернатива Вам не нравится – **действуйте!** Действуйте, потому что терять-то... нечего.

Я неслучайно писала, что [главное качество предпринимателя](#) – это воля.

Именно Вы – двигатель своего бизнеса. И именно Вам предстоит стать себе и начальником, и будильником.

И пусть Вас не пугает – вначале Вам действительно придется себя заставлять делать нужные для бизнеса действия. Борьба со своими страхами, ленью, усталостью...

Но потом – Вы этому научитесь, и Вам будет это нравиться: «Чем чаще я это делаю, тем лучше у меня получается. Чем лучше у меня получается, тем больше мне это нравится. Чем больше мне это нравится – тем чаще я это делаю».

Вы увидите счастливые глаза клиентов, услышите, как благодарят Вас люди, которых Вы когда-то позвали с собой в этот бизнес.

А главное – Вы получите результат.

И измените стандартный сценарий жизни на тот, который напишете сами.

Сколько стоит Ваша мечта?

Автор: Андрей Мороз

Источник: <http://blog.andreymoroz.com/news/skolko-stoit-vasha-mechta/>



Нет-нет, отложите Ваши калькуляторы, у меня есть расчеты поточнее, чем арифметика.

Сосредоточьтесь и предположите, что Вы мечтаете о своем возлюбленном. Вы еще не знаете, кто он, но уже хотите. Вы начинаете фантазировать. Наверное, он должен быть красавцем, сильным, мускулистым, загорелым. Потом переходите от внешних данных к тому, какой он, что умеет. Наверное, Он умеет постоять за себя и Вы за ним как за каменной стеной. Он надежный, как скала, Он верный, Вам, конечно же, Он умеет так любить, как никто другой. Он обеспечивает Вашу семью так, что никогда не возникнет вопрос, а хватит ли денег на очередной каприз. Ну, и так далее.

Постепенно у Вас в голове создается образ этого человека. Он становится все более подробным, ярким и близким.

Он уже такой родной и близкий Вам, Вы уже знаете Его лучше, чем себя.

И здесь самое время задать вопрос. А какую девушку выберет Он, такой идеальный и замечательный. Посмотрите честно Его глазами. Вы его создали для кого? Насколько Вы, реальная, сегодняшняя, соответствуете запросам Вашего идеала.

И вот здесь-то как раз и встает вопрос о том, сколько стоит Ваша мечта. Быть может уже пора начинать соответствовать ей. Начать следить за собой, пойти на шейпинг, тренинг по постановке и достижению целей, взяться за режим дня, и т.д?

Ведь в бизнесе все точно так же. Вы представляете свою будущую жизнь в изобилии. Вы клеите картинки на коллаж мечты, Вы постепенно сживаетесь с образом Вашей будущей жизни. Вы уже почти обручены с нею. Задайте себе вопрос: а кого выберет Ваша невеста? Посмотрите глазами Вашей возлюбленной, будущей жизни. Насколько Вы соответствуете Ее запросам?

Цена Вашей мечты это цена Ваших изменений, чем Вы готовы пожертвовать ради Нее? Беспорядочным ведением дел, сном до обеда и поздними засиживаниями в одноклассниках? Что должен уметь ее избранник?

Посмотрите с этой стороны на себя, на свой образ жизни и образ Ваших мыслей, на свое окружение, ведь в будущей жизни Вы, возможно, ведете дела с богатейшими людьми планеты, общаетесь с элитой Земли, жертвуете миллионы на борьбу со СПИДом или детской беспризорностью.



Что нужно сделать с собой уже сейчас? Составьте теперь образ мечты для Вашей будущей жизни и планомерно становитесь тем, кто ему соответствует. Не жалейте сил и времени для этого, иначе можете остаться «не при делах». Ваша невеста выберет другого, того, кто больше, чем Вы желает ее, кто готов пожертвовать большим.

А что Вы думаете по этому поводу?

Сколько стоит Ваша мечта? Базовый уровень.

Автор: Андрей Мороз

Источник: <http://blog.andreymoroz.com/news/skolko-stoit-vasha-mechta-bazovyj-uroven/>



Скажу Вам честно. Когда я писал прошлый пост [«Сколько стоит Ваша мечта?»](#), я предполагал, что он многих затронет «за живое» и соберет большое количество отзывов.

Я предполагал, что будут вопросы, что делать, если:

- Мечты вообще нет
- На жизнь денег не хватает
- Сил ни на что нет
- Ничего не получается
- Никому ничего не надо

И т.д. и т.п. Эти вопросы я часто слышу, работая с людьми в off-line, думаю, Вам тоже интересно получить на них ответы.

Сегодня я предлагаю поговорить о самом насущном, об уровне жизни. Возможно, Вы уже сейчас живете в достатке и комфорте, ни в чем не нуждаетесь, но к Вам приходят кандидаты, живущие по принципу «не до жиру, быть бы живым». В таком состоянии, как правило, не мечтаются о высоких материях, больше о латании дыр в семейном бюджете.

Если Вы сейчас в таком состоянии, Вам просто необходимо мечтать о достойном уровне жизни. У Маслоу, в его знаменитой на весь мир пирамиде потребностей это базовый уровень. Вся пакость такого состояния заключается в том, что, не

обеспечив себе достойного существования (не заполнив базового уровня) Вы не сможете двинуться дальше. Поэтому, Ваша святая обязанность, обеспечить себе его.

И это не эгоизм, это нормальное, рациональное требование Вашего дальнейшего роста. Это Ваша ответственность перед собой, своей семьей, детьми (возможно, они еще в будущем) и перед обществом. Поэтому, мечтать о хорошей одежде, квартире, машине, которая ездит и не требует еженедельного внимания, отдыхе, нормально и естественно.

Вы можете мечтать о походе в зоопарк, о новых туфлях, это не должно быть для Вас чем-то мелким и недостойным. Потом их место может занять своя собственная квартира, потом дом, а может быть и не один. Но сначала, все самое необходимое. Такими мечтами Вы создаете фундамент. Он не должен стать смыслом жизни, но без него не будет здания.

Замечательное свойство этого состояния заключается в том, что достижение мечты дает ни с чем несравнимый опыт, моральное удовлетворение и, самое ценное, навык достижения цели. Это как полигон, на котором Вы тренируетесь, оттачиваете мастерство, учитесь преодолевать препятствия. Здесь Вы можете научиться ставить реальные, достижимые цели и, естественно, достигать их. Вы начинаете ощущать на губах вкус победы.

Вашу работу во многом облегчает, именно облегчает, я не ошибся, состояние безысходности, когда есть путь только вперед. Небольшой пример поможет Вам лучше понять то, что я имею в виду.

Самый целеустремленный человек, – который очень хочет в туалет.

Все преграды кажутся несущественными.

Кроме Цели.

Согласитесь, смешно слышать фразы типа:

- я описался, потому что не было времени сходить в туалет.
- я был слишком уставший...
- да, конечно – завтра схожу
- я описался – потому что потерял надежду... Я не верил, что смогу добежать.
- ну, конечно. Он-то добежал. У него ноги вон, какие длинные...
- я слишком глуп, чтобы это сделать...
- я уже 5 раз описывался. У меня никогда не получится добежать...
- это явно не для меня.
- я постучался в туалет – но мне не открыли...
- мне не хватило мотивации...
- у меня была депрессия...
- у меня нет денег, я не могу себе этого позволить!!!

Дальше можно не продолжать.

Понятно, о чем речь? Я лично знаю множество примеров, как из личного опыта, так и из книг, когда вот такая мотивация окружающей средой заставляла совершать чудеса прорыва в бизнесе, в частности, в бизнесе сетевого маркетинга. Кстати, если Вы такой человек, отзовитесь в комментариях, пусть это послужит вдохновляющим примером для остальных.

Я подготовил еще несколько постов, среди них есть такие, которые дают пошаговую систему постановки и достижения цели. Так что, подписывайтесь на обновление блога и следите за выпусками.

Еще раз хочу обратить Ваше внимание, обеспечение базового уровня не должно становиться конечной целью. Это только трамплин, фундамент, полигон для наработки навыков. Потом Вам надо будет научиться получать удовольствие от жизни, пользоваться разумно результатами своего труда. Не стать человеком, которому не к чему стремиться.

Забегая вперед, скажу, что деньги даются под идею. Ваше сегодняшнее состояние временное, Вы его пройдете, научитесь зарабатывать столько, сколько потребуется, приобретете навык достижения цели. Вам станут доступно многое, при выполнении нескольких условий. Об этом мы поговорим позже.

Разноцветный поезд-экспресс – прямо к Вашим Целям

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=141>

Одним из полезных способов применения [интеллект-карт](#) является планирование.

Особенно мне понравилось рисовать карту дел, которые необходимо выполнить: все видно как на ладони.

Не видно только одного: как выполнить ВСЕ задуманное. Чего-то не хватает...

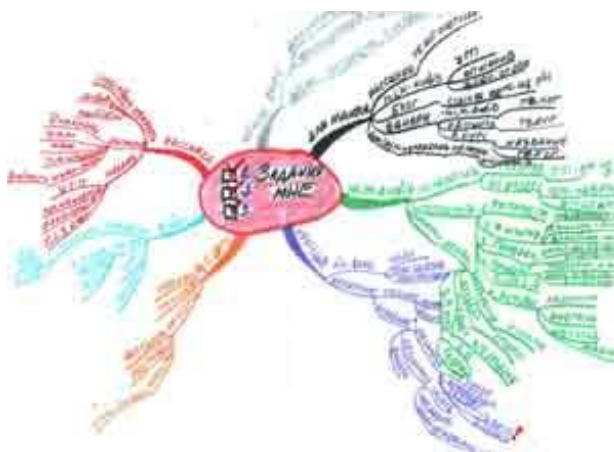
Но поскольку при рисовании карт включается дремлющее обычно правое полушарие, то начинают приходить новые непривычные решения:) И вот какую штуку я придумала.

Вообще, обычный мой план на месяц выглядел примерно так: таблица – 7 дней в строке, 5 строк.



Писала я его, опираясь на линейный пронумерованный список задач на месяц. Удобно. Хотя все время дела вылезали за границу ячейки. Чего-то опять же не хватало...

И вот, нарисовав свои задачи в виде интеллект-карты,



и в который раз разглядывая ее, размышляя, как же все это успеть сделать, меня буквально озарило, и я бросилась рисовать снова.

На этот раз не карту, а план на месяц.



Но теперь – в виде скоростного поезда, который помчит меня навстречу целям (вот такой он у меня, сиреневый – главное, чтоб нравился;).

А теперь – самое главное.

Я взяла со своей карты дел цвета основных веток (они же – основные направления моей деятельности), и над своим поездом сделала обозначения: голубой цвет – дела, связанные с блогом, красный – с рассылкой, зеленый – с сайтом МЛМ-аудио, черным – то что нужно перепоручить и т.д.

Сиреневым обозначила «левые» дела, которые сделать надо, но это не жизненно важно, а все равно нужно – такие дела есть у каждого человека.

И «рассадила» все дела по вагонам, сверяясь с интеллект-картой, чтобы ничего не забыть. И в то же время, чтобы не перегружать дни: например, я знаю, что больше одной статьи в день (вернее, в ночь:), я не напишу. Поэтому если на какой-то день у меня стоит выпуск рассылки, ничего «писательного» я больше на этот день не ставлю.

Удивительное дело! Я думала, что меньше чем за два месяца мне со всеми этими делами ни за что не справиться.

А тут смотрю – все дела распределились на один месяц, причем без перегруза. В один день – пост на блог, в другой – статья для рассылки. При этом если статью рассылки я могу опубликовать на блоге, я ставлю точку цвета блога, а название поста – цвета рассылки.

Два зайца, или даже три;)

Вот какие **еще плюсы у этой системы:**

- наглядно
- понятно
- экономно (не надо писать лишние обозначения в плане: вместо «статья для рассылки такая-то» – просто «такая-то» цветом рассылки). Почти ничего никуда не вылезает.
- нескучно (глаз не устает, приятно смотреть)
- можно цветом сразу показать приоритеты дел (например, дела, самые приоритетные для меня на данный момент, яркие, я их сразу вижу и могу морально подготовиться к этим дням – получше выспаться, пораньше уложить ребенка и т.д.)
- позволяет сфокусироваться на том деле, которое запланировано и не думать об остальных. Почему-то при черно-белом планировании это сделать гораздо сложнее
- и **важный** плюс – по цветам можно вычислить процент времени, затрачиваемого на ту или иную деятельность, что может быть весьма и весьма полезно.

Например, я отчетливо поняла, посчитав количество дней, занятых «сиреневыми» делами, сколько времени я трачу фактически впустую, потому что от этих дел давно пора и можно отказаться, а я тяну их на себе.

Вы не поверите – 30% времени!

Но в этом месяце я еще не могу от них отказаться, по некоторым причинам они мне еще нужны, а вот в следующем – вполне.

Уже одно это вдохновляет на новые подвиги. Подумать только, через месяц я высвобожу для себя 30% свободного времени!

Вот такая штука получилась – и не интеллект-карта вроде, и не план (в обычном его понимании), и в то же время и то, и другое.

Как говорится, (с) – 2009.

😊 Пользуйтесь на здоровье.

У меня первый вагон уже пошел – в виде данного поста.

Буду рада, если такое разноцветное планирование понравится и Вам;)

Если на твоём бутерброде не лежит колбаса, значит ты ее туда не положил

Автор: Дарья Кирноз

Источник: http://daryakirnoz.blogspot.com/2011/01/blog-post_30.html

Буквально за четыре дня до Нового года я решила провести эксперимент. Поводом к нему послужили усилившиеся жалобы моих консультантов о том, что заказы маленькие, что никому ничего не надо и, что клиентов новых найти не представляется возможным, ибо все они уже заняты.

Естественно, я знаю, что все не так, что человек, решивший подработать на продажах, обречен на успех. И если продажи падают или не растут, значит, те его пять постоянных клиентов пока не потратили свои запасы косметики, а новых найти он не удосужился.

Никакие уговоры на таких нытиков конечно не подействуют. Я решила доказать им эту аксиому эмпирически, то есть, опытным путем.

На тот момент у меня оставалось 8 действующих каталогов. Я приколола на обложку каждого из них свою визитку и пошла их раздавать.

У меня очень небольшая клиентская база: 80% заказываемого - это косметика для меня самой и моей семьи, остальное - заказы подруг и знакомых (тех, кто не увидел пока себя в моем бизнесе).

Таким образом, я пошла искать совершенно новых клиентов на "холодном" рынке. Так, как это может сделать любой консультант независимо от его опыта. В первый день я затратила на раздачу каталогов около 30 минут. Выйдя из офиса, просто раздавала их по всем ближайшим киоскам и магазинчикам со словами: *"Пожалуйста, посмотрите наш новый каталог! Я зайду за ним завтра, в это же время. Вы успеете его посмотреть? По всем вопросам звоните по номеру на визитке."* Все. Четыре коротких предложения.

Во второй день я затратила около 30 минут на то, чтобы собрать каталоги (два мне вернуть не удалось). И еще около 20 минут, чтобы раздать повторно оставшиеся. Таким образом, во второй день я затратила около 50 минут.

Надо сказать, что после первого цикла эксперимента мои заказы составляли только 100 рублей, но я сделала главное, я повторила еще раз!

Третий день. Сбор каталогов и заказов (!!!) занял у меня 20 минут. Второй цикл был удачнее на заказы и выручка составила уже 4000 рублей!

Что хочу отметить: эти заказы собраны мною накануне Нового года, но я сразу говорила людям, что выполню их только после 5 января. Поэтому все заказанное люди брали не для подарков, а для личного использования!

Таким образом, я раздавала каталоги в 14 разных мест, получила 7 заказов на общую сумму 4100 рублей. Затратив в общей сложности 2 часа я заработала около тысячи рублей Это 500 рублей за час.

А при 40-часовой рабочей неделе зарплата в 20 000 (а такая у нас в Рязани считается очень хорошей) рабочий час стоит 120 рублей!

Подумайте об этом!

Как говорится в одном из моих любимых фильмов: *"Нет ничего невозможного для человека с интеллектом"*. Я бы еще добавила: и желанием достигать.

Если Вы, дорогие мои консультанты, хотите немедленной прибыли, если вам надоело, что этой самой тысячи до зарплаты как раз и не хватает каждый месяц, то перестаньте уже жаловаться. Множество людей вокруг Вас! И ВСЕ они, как ни странно, моются! Воспользуйтесь этим!

5 инструментов для реализации Ваших планов

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=1028>

1 июля начался новый финансовый год в нашей компании.

И этот Новый Год – даже еще лучшее время для работы со своими целями и планами, чем новый год обычный.

Почему?

Потому что Вы можете рассчитать и четко спланировать все долгосрочные промоушены (и, в частности, [бесплатные поездки](#)) от компании, чтобы не получилось что не хватило пол-балла или одного месяца для квалификации.

В этом посте я поделюсь инструментами, которые помогают мне и всей нашей команде всегда держать фокус на целях и добиваться выполнения своих планов.

Они просты и легко дублируются. Даже если у Вас нет принтера, чтобы их распечатать – можно нарисовать от руки, ну кроме ежедневника разумеется.).

1. Список целей + Журнал целей

Цели		
Срок:	Область:	
Что мне это даст:		
Основные выгоды:		
Причины:	Результат:	
План выполнения цели		
Положительные цели	Средний срок	Финал срока
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
Ключевые сроки исполнения:		
Результаты:		
Общие выгоды:		

Если ты не знаешь, куда поплывешь – ни один ветер не будет попутным. Это на 200% верно в сетевом маркетинге, где ты и только ты – сам себе начальник, ежедневник и будильник.

И преодолеть притяжение дивана может только сильная, по-настоящему желанная цель.

Такие цели должны быть обязательно записаны – например, в особом разделе ежедневника. А 3-5 самых горячих Ваших цели – расписаны по Журналу целей (его Вы можете [рассмотреть на фото](#)).

Самое главное, что дает Журнал целей и такое подробное “препарирование” своих самых главных целей – это четкое понимание правил игры (Вы сами прописываете, что, сколько и как определяет Вашу цель, точно определяете для себя ее количественные и качественные характеристики) и – что ооочень важно – привязываете свою цель к эмоциям.

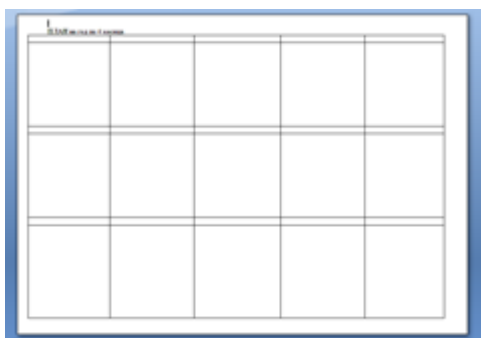
Вы записываете минимум 5 причин, по которым Вы стремитесь осуществить данную цель – что Вам даст достижение Вашей цели, как изменится Ваша жизнь после достижения этой цели, что Вы почувствуете, когда получите желаемое. А как известно, за эмоции отвечает самая древняя часть нашего мозга, – вот и представьте, какую колоссальную энергию Вы всколыхнете, связав свою цель с эмоциями!

Журнал целей – это суперский инструмент, я называю его даже недостающим звеном в постановке целей, потому что о нем редко кто говорит.

Когда я прописала, что отдельная квартира нужна мне потому что я буду сама себе хозяйкой, смогу принимать гостей когда захочу и ни у кого не выспрашивая позволения – меня уже ничто не могло остановить:). И сейчас, спустя полгода, квартира у меня уже есть:)).

Важное замечание. Кроме всего этого, Вы как лидер, должны знать самые горячие цели своих ключевых партнеров – чтобы Вы могли говорить с ними на одном языке.

2. Стратегический план на год (по 4 месяца)



Когда Вы расписали свои цели, у Вас появились этапы, ступеньки, которые ведут Вас к реализации данной цели. Очень удобно эти этапы расписывать в стратегическом плане на год. Вы видите, как необходимые для достижения результата действия выстраиваются в логической последовательности и в хронологическом порядке. И можете координировать их с другими необходимыми факторами.

Например, если я строю дом, то одним из этапов является фундамент, подведение коммуникаций, затем стены, отделка. Наверняка потребуются консультации со специалистами. И время – либо деньги – на реализацию. Соответственно, по стратегическому плану я вижу, что не смогу делать фундамент раньше мая – пока земля еще не оттаяла полностью. А значит, до мая надо пройти все консультации, в мае делать фундамент, а на лето можно планировать коммуникации, стены и т.п., и соотносить это все с отпуском мужа, поскольку сама я для строительства домов явно не предназначена:).

При этом на стратегическом плане 15 клеточек: 12 это месяцы, а еще 3 – такие “площадки” перед каждым “4-х-месячьем”, на которых можно записывать промежуточные цели и задачи – что конкретно нужно сделать для достижения Вашей цели именно за эти 4 месяца.

Очень удобно, весь год как на ладони!

3. Лист фокусировки на месяц (двухсторонний)



Лист фокусировки – это 5 недель месяца плюс “площадка” перед каждой неделей для промежуточных целей.

На обороте – бизнес-задачи на текущий месяц.

Опять-таки, очень удобно, весь месяц как на ладони. Если Вы работаете, то можете сразу видеть то время, которое занято основной работой, а самое главное, видеть то время, которое Вы можете посвятить бизнесу и только бизнесу, словом, кроить свой месяц как отрез дорогой ткани, а также [использовать цвет](#) 😊)).

Лист фокусировки – мой любимый инструмент. Я пользуюсь им с 10 класса:).

4. Ежедневник + стратегическая картонка



Ну без ежедневника никуда – это понятно. Однако, ежедневники бывают разные.

Лично я использую ежедневник [Глеба Архангельского](#). Вы можете перейти по ссылке и посмотреть короткое видео о его ключевых особенностях. Я же скажу так – он прост как все гениальное. И сам мотивирует себя вести:).

Дела-лягушки, дела-слоны и разноцветные маркеры, благодаря чему даже долгосрочные дела не разбегаются, а собираются в одном месте – по разделам (идеи для постов, задачи привязанные к людям, городам, стратегические планы, контакты, важные даты и т.д.).



Кроме того, в нем есть отличный инструмент – стратегическая картонка-закладка, на которой пишешь свои 3-5 самых горячих свои целей, и они всегда у тебя перед глазами (а не там где обычно, что и не помнишь, чего хотел-то;).

Такой ежедневник я покупаю [на Озоне](#). Там он дешевле в 1,5 раза, чем в книжных магазинах, а при 100% предоплате – доставка бесплатная Почтой России.

5. Бланк отчетности



Сложно оценить эффективность своей деятельности, если не фиксировать количество действий и время, на них затраченное.

Чтобы не получилось как в анекдоте:

– Спонсор, не работают твои каталоги.

- А сколько раз ты их показывал?

- Три

- ...

Беспристрастный инструмент, который очень четко покажет, занимались Вы в течение дня, месяца (года) [И.Б.Д.](#) или [А.П.Д.](#)

Впрочем, если занимались А.П.Д., Вам покажут это Ваши результаты;)).

А вот чтобы признаться себе, что занимались И.Б.Д. и вовремя исправиться – [бланк отчетности](#) самое то, что надо!

Наверняка, есть много хороших и разных программ, и прочих прелестей цивилизации, которые мне только предстоит освоить. Но все они – надстройка к тому фундаменту, который Вы создадите, упорядочив свои цели и планы с помощью этих простых, но очень полезных инструментов.

Это как с деньгами – если Вы научились вести маленький бюджет, то и большие деньги не будут утекать сквозь пальцы.

P.S. И еще. За 2 года в бизнесе я пришла к такому выводу. В сетевом маркетинге, как в сексе – нет смысла о нем говорить, и рассусоливать, как оно было бы лучше. Им надо заниматься:)).

Так что – действуйте! И пусть результаты этого финансового года будут реально Новыми и Финансовыми.

Ежедневный график Бизнес-Мамы (собственный опыт)

Автор: Оксана Терехова

Источник: http://www.terekhova.com/2011/06/blog-post_28.html

В последние 2 недели меня так захлестнули перемены в моем Реал-Бизнесе, что элементарно не было времени, да и сил, энергии, писать о продолжение темы, о графике Бизнес-мамы.

Ушла мой офис-парнер, Галина Муренко, с которой осенью прошлого года мы открывали офис в Броварах. Ушла в другую сетевую компанию, тоже в офис, и назвала мне сотни причин почему... Ну да ладно, это жизненное, и об этом напишу в других темах..

Но именно он, график, самодисциплина и порядок помогли справиться со стрессом, переоценить ситуацию, выудить сотни плюсов из сложившейся ситуации и идти, нет не идти, - БЕЖАТЬ дальше. Именно бежать, потому что то, что МЫ планировали с ней делать в течении 6 месяцев, БЕЗ НЕЕ я сделала всего за 10 дней :). Такой, своего рода, пендель-ускоритель! :)

Итак, теперь в продолжении темы, о порядках и графике Бизнес-мамы.

Кроме самодисциплины, я упоминала уже, что в голове мамы, ведущей бизнес из Дома должны быть правила и порядки. Эти правила должны быть и в семье, соответственно согласованные с мужем , ну и другими родственниками, если они (родственники), вклиниваются в ваш семейный уклад.

Например, если у меня нет рядом мамы, которая бы помогала мне готовить, убирать и смотреть ребенка, то домашние хлопоты мы распределили с мужем.

На мне – ежедневный сынок, готовка, стирка (в смысле загрузить машину и развесить сушиться) и мелкая, ежедневная уборка (в смысле прибраться, поддерживать чистоту)

На муже- глажка, «субботний» Ваня, и генеральная уборка раз в 2 нед, с чисткой сантехники , ванны и т.п.

Вот тут уже слышу возгласы других мамочек, что мол их мужья ничего не делают по дому и что мне мол де повезло... Но знаете, наверное в их семье ТОЛЬКО муж зарабатывает (по крайней мере пока), деньги, пусть и очень мало. И естественно, слышать о других «нагрузках» не хочет. Но у таких мамочек, обычно, есть свои мамы «под боком», готовые прийти на помощь. Или другие варианты, понимаете?

Есть хорошая фраза в народе, что *Господь дает нам ровно столько испытаний и трудностей, сколько мы СПОСОБНЫ вынести*. Помощь все равно есть. Или мама рядом, или муж помогает, или дитя в садик/школу ходит, уже не так много времени занимает... А иначе бы вы так вертелись, что о Бизнесе через Интернет даже мысли бы не приходили. А если мысль есть, то ищите помощников, они рядом..:)

Все в этом мире в балансе и если вы готовы что-то менять в своей жизни, например ГОТОВЫ трудиться больше и зарабатывать, то в чем-то будет легче все равно. Нужно быть готовым ОТДАВАТЬ (свое время, свой труд, свою лень, и желание

ничего неделанья). Тогда и сможете ВЗЯТЬ. Покажите вначале СЕБЯ, что вы двигаете перемены, начните зарабатывать, хотя бы на продажах в Реале, тогда уже и мужа можно будет убедить вам помогать, по крайней мере, по дому.

Следующее правило. Распорядок дня.

Каждая мама хорошо знает, что дети просыпаются утром, примерно в одно и то же время.

У нас это в 8-00. До 9-30 нужно время, чтобы умыться, приготовить и скушать завтрак.

Потом я даю ребенку занятие и до 11-30 веду работу в Интернете.

Е-мэйл переписка, рассылка, новые уроки ШБД, запись новых видео-уроков и т.п. Все, для чего мне нужен Интернет, но это СОЗИДАНИЕ, а не поглощение. Поглощение - это чтение, брожение по сайтам, комментирование, просмотр фото и подобная лабуда. Это-в сторону до определенного дня. Но об этом чуть позже напишу...

Потом - прогулка для дитя и телефонные звонки для моей структуры.

Мои партнеры уже привыкли, что если я и звоню, то четко определенное время . Днем с 12 до 14-00. Или вечером с 18 до 19-30. В это время мое дитя играет на площадке, а я могу поговорить. Делать это в другое время, -это занимать время дитя или Интернет-созидания. Или свое ЛИЧНОЕ время. А так - совмещаем приятное для Вани с полезным для меня.

Кстати, по этой причине я очень редко общаюсь с мамами на улице. Да просто элементарно некогда. Но это не значит, что так всегда. Ищу золотую середины. Нужно-звоню. Нет плановой надобности в звонке, или все накануне решили посредством е-мэйл, то не звоню, а с удовольствием общаюсь с «мамками о мамском».

Потом- обед и дневной сон малыша (иногда и мой с ним). В это время я ставлю тел на беззвучный режим и перезваниваю уже, когда снова готова говорить. Если не сплю, то стараюсь приготовить еду для семьи, на ближайших 2 дня.

Кстати, по этой причине, я не готовлю часто, каждый день, например, но в моем холодильнике всегда есть что поесть. И это не полуфабрикаты :). Конечно, замороженные пельмени-вареники тоже живут в морозилке, но в ход идут крайне редко.

Опять же, график и самодисциплина. Если взяла на себя обязанность готовить, то только потому, что мне нравится это больше, чем, к примеру, гладить. Но взявшись за это, делаю это регулярно и в срок, чтобы у мужа не было возможности упрекнуть в невыполнении обязанностей. *Перечитала последнюю фразу и улыбнулась...Вообще—то это было про приготовлении пищи :)*

..Проснулись,- занятия для малыша. Рисование, лепка, книжки, игры, песни-танцы. В это время, до вечерней прогулки мама-рядом. Это время, которое ребенок ждет особенно, и я ему в этом не отказываю...

Потом прогулки (звонки) и домой. Ужинать, мыться и спать. Моет Ваню каждый вечер тоже муж. Кстати, это распространенная обязанность пап во многих семьях. Я в это время мою посуду и размышляю, планирую день «на завтра».

Вот и весь, собственно, график. В каждой семье, уверена, уже давно сложился свой график, и успешно. Важно сейчас подумать, как включить в него свой MLM-Бизнес. Позволить своим мозгам думать о нем, контролировать его выполнение и вообще выделить голове полноценное место для своего Бизнеса. Каждый день.

Продолжение следует...

В следующем посте расскажу про «задачу дня» и дни для «размышлений, чтения и безделья». Такие дни тоже есть в моем графике и занимаю законное полноправное свое место.

История о целеустремленной Золушке

Автор: Анастасия Морозова

Источник: http://lifestylemlm.blogspot.ru/2011/10/blog-post_17.html#comment-form

Сегодня я хочу рассказать Вам короткую историю, основанную на реальных событиях. :)

Одна знакомая дама вышла замуж. За иностранца. В 49 лет.

Согласитесь, мечта каждой второй, если не каждой первой девушки в России. А тут женщина, у которой уже есть внуки! И которая живет в маленьком сибирском городке, где вероятность найти себе иностранца в мужа ничтожно мала.

Но факт остается фактом, свадьба состоялась. Горько! Хотя, вряд ли так кричат на европейских свадьбах :)

Возможно, кто-то спросит, но как ей это удалось?

Ответ прост, потому что у этой дамы была цель. И она к ней шла.

И эта цель для окружающих была как название Голливудского фильма - «Миссия невыполнима», но не для нее.

Для нее достижение цели было разложено по действиям. Объявления на сайтах знакомств, знакомства с путешественниками на Байкале, свои путешествия. Изучение английского!!! (русскоговорящего иностранца найти еще сложнее :)



Как ни странно, знакомые относились ко всему этому с легкой иронией.

И что теперь? Сегодня все знакомые пришли к ней в гости смотреть зарубежные свадебные фотографии. Поздравлять счастливую невесту. И наверняка, кто-то из гостей скажет, а ты такая молодец, мы в тебя всегда верили!

Ничего не напоминает?

На пути к успеху в MLM Вас ждет примерно то же самое.

Ваша Цель – Ваши Действия – непонимание, неверие и ирония со стороны окружения – Ваши Действия – Ваш Успех – Признание окружения!

Хочется просто сказать, пусть у Вас будет цель! И несмотря ни на что, идите к ней.

Кстати, наша Золушка нашла своего принца на facebook.com.
А переезд в Европу – вопрос времени... ;)

Сермяжная правда сетевого маркетинга

Автор: Екатерина Бокитько

Источник: <http://www.pro-mlm.ru/blog/sermyazhnaya-pravda-setevogo-marketinga/>

Типичный вопрос кандидата: “За какое время я смогу выйти на заработок **ХОТЯ БЫ 1000\$** в месяц в вашей компании?” Что интересно, задают его не только новички в сетевом маркетинге (им простительно), но и люди, которые позиционируют себя как “тертых калачей МЛМ”:

Отвечаю так: “Чтобы достигнуть заработка **ХОТЯ БЫ 1000\$** в каталожный период, вам нужно создать сеть с товарооборотом **ХОТЯ БЫ 5000\$** в период. Некоторым удается сделать это за 3 месяца. Большинство не достигает этой цели никогда”.

И после этой сермяжной правды мне заявляют, что у меня черный юмор, и что я демотиватор:)



Сыт, пьян и нос в табаке

Автор: Андрей

Источник: <http://newaysspb.ru/blog/2011/03/11/syt-pyan-i-nos-v-tabake/>

Дистрибьютор на приеме у врача.

- Доктор, каждую ночь я вижу одно и тоже, будто бы я уже Бриллиант.

Просыпаюсь, а я все еще консультант. Что делать?

- Спать надо меньше, батенька, спать меньше.

Анекдот от Санкт-Петербургского сетевика

Около месяца назад мы проводили опрос среди наших партнёров, который выявил, что большинство не совсем адекватно оценивает своё “место в бизнесе” (более подробно об опросе – в посте [Как стимулировать “старичков” привлекать новичков.](#)

Общаясь с коллегами из других веток, узнал, что и у них немало подобных дистрибьюторов. Вот именно об этой группе (которая к тому же является и наиболее многочисленной) я и хочу “поговорить” в этом посте.

Из всех дистрибьюторов, причисливших себя к группе **A** (партнёры), не менее 80% фактически относятся к группе **B** (хобби) или **C** (постоянные потребители).

Это люди, которые пришли поправить здоровье, удовлетворить потребность в общении, получить признание или просто удовольствие. Я их назвал УУ (условно удовлетворённые).

Сетевой маркетинг все это им дал, и они думают и говорят, что это и есть бизнес (не в деньгах счастье), не учитывая, что бизнес – это в первую очередь результат: статусы, объёмы, бонусы. Они “не откажутся” от дополнительных доходов, но при этом не готовы “оторвать задницу от стула” (оз ос).

Они любят и с радостью посещают все мероприятия, создают “массовость” на семинарах и занятиях. А вот, что касается полевой работы по привлечению, то тут... увы. Иногда к ним приходят новички, но становятся похожими на своих “родителей”. Новичок попавший в поле УУ практически не имеет шансов развить бизнес и достичь приличных доходов.

Осознавая это, мы минимизировали “перекрестное опыление”. Для УУ – лекции врачей, специалистов, обмен опытом на больших, циклических мероприятиях.

Новичкам – мотивационные, побуждающие встречи в малых кружках, на которых дается четкое разграничение по группам.

Если ты – партнёр, еслиходишь в группу **A**, то у тебя есть четко поставленные бизнес-цели на 5 лет, на год, на месяц, на сегодняшний день. Да, в MLM ты наслаждаешься процессом и получаешь результат, снова процесс и еще больший результат и так по нарастающей.

Главный критерий результата – объёмы и бонусы. Чтобы войти в группу **A**, надо осмелиться на большее и не соглашаться на меньшее, поставить цели в бизнесе, осознать, что сетевой маркетинг – это большая бизнес-игра по своим правилам.

Любой получит всё, о чем мечтает, выполняя ежедневные целенаправленные действия:

1. Назначь встречу с пятью потенциальными партнёрами.
2. Поделись воодушевлением,
3. Расскажи о возможностях MLM и нашей компании.

Трое из пяти придут на встречу, один станет твоим партнером.

Задача – 2 встречи в неделю в течение года.

Большая часть дистрибьюторов не позволяют себе мечтать. Чего они хотят на самом деле? Сменить малый круг потребностей на безграничные возможности?

Регулярные мероприятия по бизнесу и продукции позволяют сохранить людей в структуре, но только персональное общение, мотивация, пробуждение мечты выводит в группу **A**.

Главное качество для успеха предпринимателя

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=967>

Сегодня я уезжаю из Питера в Москву.

Но до этого мне нужно еще многое успеть – собрать сумку, встретиться с новичком, отвезти еще несколько регистраций в офис, купить платье для марафона успеха и гала-ужина от компании, а также – опубликовать для Вас очень важную мысль, которая уже давно вертится у меня в голове – что я сейчас и делаю:).

Меня часто спрашивают – «Марина, в чем секрет успеха?»

Целеустремленность? Визуализация? Позитивное мышление? Активность? Ответственность? Вера в себя?

И да, и нет.

Очень правильно сказал [Алекс Айвенго](#) в одной из своих недавних рассылок – «Сегодня достаточно информации ЧТО делать и КАК это делать. Вопрос только в том, чтобы **делать**».

И как раз делать-то и не всегда хочется. Давно подмечено, что в МЛМ очень простые действия: их просто делать, но еще проще не делать.

Угадайте, что выбирают те, кто не достигает успеха в нашем бизнесе?

Они выбирают «не делать». Это нормально. НЕ ВСЕ будут успешны в нашем бизнесе.



Но если Вы – не какой-то там абстрактный сетевик, а Вы, именно Вы – действительно хотите добиться успеха в нашем бизнесе, Вы должны понимать, что Вам придется делать то, что другие не хотят или ленятся делать.

И это вопрос не визуализации, позитивного мышления или веры в себя (хотя все это играет важную роль).

Это вопрос Вашей ВОЛИ.

Воля – именно то качество, которое не даст Вам сойти с дороги раньше времени, которое не позволит Вам дать себе обещание и не выполнить его, которое заставит действовать даже когда делать это не хочется (а не хотеться будет часто, уверяю Вас:).

Шикарно рассказал об этом [Всеволод Татарinov](#), назвав волю «самым сердцем самодисциплины». К сожалению, ссылка на пост у него не работает, но Вы можете найти его по запросу «Тайна активной воли» в

<http://mlm-audio.ru> – Твоя Успешная команда

строке поиска на его блоге (в правой колонке, прямо над формой подписки на рассылку).

И цели прописаны, и сроки поставлены – а нет результата и все.

Нет результатов тогда, когда нет действий. А нет действий тогда, когда нет достаточно сил сопротивляться внешним и внутренним причинам или слабостям, старательно уводящим нас от цели. То есть – когда не хватает силы воли.

Мне есть что сравнить. В первой своей компании я еле-еле взобралась на 2-ю ступеньку маркетинг-плана, а во второй – за то же время вошла в ТОП-20 компании.

И там и там мне было страшно позвонить и пригласить человека на презентацию. И там и там я боялась поначалу проводить презентации. И там и там я не была до конца уверена в своем успехе.

Разница только в одном. В первой компании победил страх, во второй – воля.

На одном из вебинаров нашей команды я поделилась с партнерами секретами, как я тренировала свою волю.

Предлагаю Вам послушать это короткое 4-х минутное аудио:

<http://mlm-audio.ru/blog/?p=967>

Если кратко. Как тренировать свою волю:

- Делайте то, что делать не хочется. Сознательно. Как только поймали себя на «ленивой» мысли – тут же делайте то, на чем хотели расслабиться. По принципу «посмотри куда бежит толпа и беги в другую сторону». Большинство людей не хотят или ленятся делать это – а Вы делайте. Естественно, чтобы это было без вреда, а лучше с пользой.

Простой пример. Наш офис в Иркутске – на 3-м этаже. Многие ездят туда на лифте. Я всегда поднимаюсь туда пешком (или бегом:). Потому что это просто сделать, но еще проще не сделать. И еще это полезно для фигуры:).

Вот и сейчас – давайте проверим Вашу волю: когда потребовалось усилие, чтобы перейти на блог к Всеволоду Татаринovu не по прямой ссылке, а еще поискать статью, или альтернатива нажимать кнопку и слушать аудио, когда можно просто прочитать – что Вы выбрали?

- Отличный способ укрепления своей воли – обливание холодной водой (технология подробно в подкасте). Закаляет и внутренне и внешне:)
- Выступайте на мероприятиях. Думаете, почему говорят что деньги на сцене? Потому что выйти туда – стоит большинству людей хороших усилий воли. Она закаляется в это время как сталь:)

С волей как с тренировкой мышц – сначала ты над ней работаешь, потом она тебя держит в форме.



И не дает поддаться соблазнам внешнего мира и своим внутренним слабостям:).

Делайте то, что другие не хотят, ленятся или только «собираются» делать.

Тренируйте волю в мелочах, и она обязательно сыграет в Вашу пользу в крупных делах!

Конечно, это не все способы. Наверняка, читая мои способы, Вы вспомните свои. Поделитесь в комментариях?

<http://mlm-audio.ru/blog/?p=967>

Интервью с MLM-мамой двух детей

Автор: Елена Модина

Источник: <http://modina.blogspot.ru/2012/01/blog-post.html>

Знакомьтесь - Юлия Сампетова.

— *...Хочу задать «больной» для меня вопрос. Как ты всё успеваешь, как планируешь время? Ведешь ежедневник? Распиши своё «вчера» и «сегодня» по полочкам, пожалуйста! Откуда ты черпаешь оптимизм и веру в себя и свое светлое завтра?*

— Без планирования, никак...У меня два ежедневника (в один не помещается) — для работы и для себя, любимой. Весь день посвящен детям, но Вконтакте, «аська» и наш сайт (Сообщество) открыты постоянно для срочных вопросов с НК <новыми консультантами>. С 12-15 — работа с каталогами и заказами, с 21.00 до 2-3 ночи — работа в интернете...

Правильно, конечно, искать оптимизм и веру внутри себя...Но, бывает, что ТАМ кончается... Тогда рекомендую набрать в Яндексe про голод в Африке, или почитать про детишек из ДД... И тогда у вас ниоткуда возьмутся силы и вера, чтобы сделать хоть что-нибудь... На кого не действует — тем Кехо перечитывать.

— *Каталоги вместе с детками разносите?*

— По разному . Младшего я не беру — он на коляске не хочет кататься, с ним далеко не уедешь... А вот с дочкой очень эффективно разносить каталоги! Всем молодым мамочкам советую брать с собой детей — с ними и не страшно в первый раз ,и встречи на позитиве проходят!

— *Не могу понять, я тоже с июля 2010 года, и делала все возможное и разные методы работы, но такого результата нет! В таком большом городе больше перспектив!*

— Самое главное вера... Дальше не смеяться . Я каждый день себе повторяю, что я золотой директор... То что большой город — отговорки... Вот если себя убедить, что ты золотой директор, то и думать уже начинаешь по другому, и каталоги раздаешь — никто не отказывается, и люди к тебе тянутся! Если я себя в этом не убеждаю — нет ни заказов, ни регистраций .

— *Кто с младшим сидит? Кем муж работает? Чем помогает? Чем до декрета занималась?*

— На младшего есть няня по часам... С мужем пока сложно. Я была управляющий магазином в «Связном» и тренер, 4 года, а до этого училась...

— *А как няню выбрала? Сколько твоим?*

— Сыну 1,3 года, а дочке 3,5 годика. Няня сидит только со спящим малышом — когда тот спит в другой комнате. Искала не по образованию, а добрую бабушку, которая любит детей! Я прихожу — сынуля спит еще! А доча всегда со мной — правда сейчас она у дедушки с бабушкой в гостях!

— *Мы тоже по знакомым искали, но оказалось у нас разные взгляды со знакомыми в воспитании. Как я жду когда моему год будет.*

— А сколько малышу? Вообще, чем меньше малыш, тем дольше он спит. А бабушка эта была не знакомая! Я ехала в автобусе и она рядом! (я всегда обращаю внимание на пожилых людей, они, как правило, любят поболтать). И вот она предложила одному мальчику лет 5 сесть ей на колени (мест не хватало), а он что-то не захотел, ну она и расплакалась немножко. Мы поговорили, оказалось, что она любит детишек, да вот внуки ее живут в другом городе, и она одинока... Ну я и предложила ей играть с нами, так и подружился!

— *На работу как я понимаю не тянет, чем еще увлекаешься?*

— Я как только почитала истории успеха год назад, уже решила, что работать не пойду! Зачем свою жизнь попусту тратить, она у нас одна? Если столько людей смогли, а чем я хуже? Я в свободное время изучаю танец живота, занимаюсь стретчингом, изучаю иностранные языки, web-дизайн!

— *Где ты проводишь встречи с потенциальными консультантами?*

— Я долго голову над этим ломала! Решение пришло внезапно — нет ничего лучше уютной кафешки с доступом в интернет! У меня нетбук — всего 10 дюймов с wi-fi, в сумочку его и готово! Можно презентации через интернет показывать или тут же зарегистрировать! Показать, как заказ делать...

— *На что больше идут люди?! Как относились в начале и относятся сейчас родные к Вашей работе с сетевой компанией?!*

— Я предлагаю дополнительный доход! Раньше приглашала экономить — как то не очень эффективно! Родные все относятся скептически.

— *Юля, как предпочитаешь отдыхать?*

— Я привыкла уже обходиться без отдыха! На работе мне давали выходные крайне редко — даже на праздники не отпускали — была вечная нехватка персонала... В отпуск за 4 года ни разу не отпустили — компенсацию выплачивали... А сейчас уже детишки появились! Вот сейчас кучу каталогов подписываю — отдыхаю! Прогулки с детьми — для меня отдых, расслабляюсь!

— *Юль, а как занимаетесь с детьми? Чем их увлекаете? Рисованием? Лепкой?*

— Мы много читаем, рисуем, лепим, аппликации разные делаем, с карточками развивающими играем, мазайки и конструкторы очень любят! Иногда просто «балуемся», в прятки играют, кувыркаются, танцуем, доча петь еще любит, включает музыкальный канал и подпевает... о любви!

— *Юля, мне не понаслышке известно ... как не легок труд в инете... чтоб добиться результатов надо много времени тратить ... а как ты свой день планируешь?? Или определенные часы проводишь в инете? Ведь если есть семья то и им надо уделять внимание!*

— Главное при работе в интернете — не отвлекаться и не поддаваться искушению побродить по сайтам, или почитать все подряд... Планировать обязательно... Я в интернете полноценно только после 21.00 — когда дети ложатся спать. Днем они просто не дадут мне поработать (2 нетбука уже было сломано детьми)... Но я с утра включаю Вконтакте, сообщество на официальном сайте, почту обязательно, иногда Одноклассники (когда знаю, что мне НК должны написать) — и я просто проверяю несколько раз в день, нет ли срочных вопросов у НК, на срочные отвечаю — это несколько минут занимает, а все остальное — на вечер! Когда они будут постарше, я просто выделю час днем (не больше) для работы в интернете — сейчас они не понимают еще...

— *А о чем мечтала в детстве и чего хочешь добиться сейчас? Что из задуманного воплотила в реальность?*

— В детстве о чем мечтала — многое сбылось! Мечтала с сотовыми телефонами работать, чтобы косметики у меня было много, о сыне и дочке, в Новосибирск переехать... Тойоту Краун очень хотела, но они сейчас уже рамные не выпускают:(. А сейчас мечтаю зарабатывать тысяч 160-170 за период, из них тысяч 50 тратить на детишек из дома ребенка — в кино их всех водить, на аттракционы, в цирк! О доме загородном мечтаю, в Диснейленд с детишками съездить, на воздушном шаре полетать!

— *А когда ты все успеваешь делать?! Делала ли ты доску визуализации?! Как начинала работать, что делала на первых ступеньках?! Как отнеслись друзья?! Друзья помогают, поддерживают?*

— Я просто планирую — план на месяц, на неделю и на день! Доску визуализации не делала, но хочу! На первых ступенях я все делала неправильно... Читала много, а на практике не применяла знания... Друзья не воспринимали, они не верят в бизнес в МЛМ, но сейчас потихоньку присоединяются...Я, в принципе, и предполагала, что так будет... Я с холодными контактами очень боялась работать, думала, будут отказываться люди Да кто отказы любит...

— *Юля, а все ли запланированное на день, неделю, месяц удается выполнить? Бывают исключения, когда что то идет не по плану? И как поступаешь с невыполненными планами — откладываешь до лучших времен или вставляешь в свободные пробелы? И как ты считаешь, человеку умение планировать дается с «молоком матери» или же можно этому научиться? Спрашиваю, потому что никак не могу решить проблему с планированием, да и не только я. Может есть какой то метод, который поможет научиться планировать?*

— Планировать надо объективно, но такие ситуации, конечно, случаются. Например, пошел сильный дождь, а нужно идти раздавать каталоги! Или же запланировала съездить в 2 места, а на дорогах такие пробки, что опоздала везде. К этому надо относиться спокойно, работа должна быть в радость! Ну нет, так нет — такие дела я заносу в «долги» и стараюсь в ближайшие 1-2 дня наверстать... Если цель на месяц не выполнена, то я ее в следующем месяце наверстываю... Я уверена, что планированию можно и нужно учиться!

Мне не всегда так все легко давалось... Я лет 5 назад начала учиться планировать по книге Искусство успевать (Алан Лакейн) — книга в свободном доступе в интернете... А поначалу лучше поддерживать друг друга. Вечером в конце дня

рассказать друг другу (мужу, подруге, единомышленнику) что из запланированного сделали, что не сделали. Что запланировали на завтра. Очень будет стыдно, если подруга все выполнила, а Вы нет. Мне так в свое время помогала учиться планировать подруга! И не все поначалу получалось!

Неприятные мелкие дела — это «лягушки»! Так и пишу в ежедневнике — лягушки и перечисляю! Вот лягушки надо делать сразу, не откладывать! Что это такое может быть — помыть за собой посуду, погладить, у кого-то может быть — раздать каталоги! Каждый сам для себя определяет лягушки. Потом большие дела — это «слоны» — это дела, которые за один раз не сделаешь, которые складываются из нескольких дел, — например, получить права (пройти обучение, медкомиссия, сдать экзамены). Вот, слоны мы разбиваем на лягушки!

— *Лично, когда я планирую что-то, то в большинстве случаев не выходит! Например, запланировала, что получу новые каталоги и буду работать, и вдруг дочь заболела-попали на целую неделю в больницу!*

— Ну и что, выздоровели и наверстываем упущенное. Неделя — это еще не весь период!

— *И еще вопрос: отношения с консультантами — есть в твоей структуре такие, которые считают, что ты, как наставник, им обязана... и если есть, то как ты с ними общаешься и ставишь на место?*

— Отвечаю про отношения с консультантами... Возможно, есть такие, кто так считает, но мне пока никто не высказывал. Да я, наоборот, готова всем помогать! Вроде пишу-пишу всем, предлагаю помощь в построении структуры, а отвечают единицы:(Мне еще учиться да учиться! А вообще я человек «безотказный» практически.

— *И расскажи про деток! Какие методы воспитания используешь? И изначально была настроена на погодок или получилось само собой?*

— А вот про деток вопрос сложный! Для каждой мамочки ее детки самые лучшие и особенные! А в воспитании я против того, чтобы наказывать детей. Я им объясняю, что нельзя, а что можно, где плохо поступают, а где хорошо. Детей мы вообще не планировали. Вернее, я планировала, что первый ребенок у меня будет лет в 30, когда я буду твердо стоять на ногах в финансовом плане! Просто я в первый раз «случайно» забеременела и второй раз так же. И все оказалось к лучшему! Я безумно счастлива и каждый день благодарю Бога, за то что он нам их подарил...:)

Остро отточенные инструменты для профессионального бизнеса!



- Вы хотите проводить презентации и работать с подготовленными кандидатами, теми, кого Вам НЕ придется убеждать, что МЛМ – это легально, доходно и престижно?
- Вы хотите, чтобы Вас уже на ближайшем мероприятии компании представили как ТОП рекрутера? Чтобы Вам аплодировали, и чтобы Ваш чек рос как на дрожжах?
- Вы хотите, чтобы Ваша организация стремительно росла, так как Вас дублирует?

Тогда используйте **профессиональный инструмент** для рекрутинга!

Рекрутинговый фильм ОТВЕТ-2!

Он показывает кандидатам модель нашего бизнеса, и рассеивает самые распространенные предубеждения относительно него.

А Вы - тратите свое время только на заинтересованных людей.

[Вооружитесь сами и вооружите свою команду!](#)



Рекрутинговая брошюра – еще один инструмент, позволяющий дать правильное представление о нашем бизнесе и отработать все самые «страшные» главные возражения о нем, причем чтобы прочитать ее, не нужны дополнительные технические средства – компьютер или интернет. Только книга!)

Прочитать ее можно на перемене в ВУЗе, в ожидании своей очереди в банке, в обеденный перерыв или даже в пробке!

Вместо того, чтобы проводить двухчасовую презентацию с объяснением идеи МЛМ, используйте книгу!

И делайте бизнес-предложение тем, кто благодаря книге, УЖЕ увидел преимущества МЛМ-бизнеса, работайте с подготовленными кандидатами!

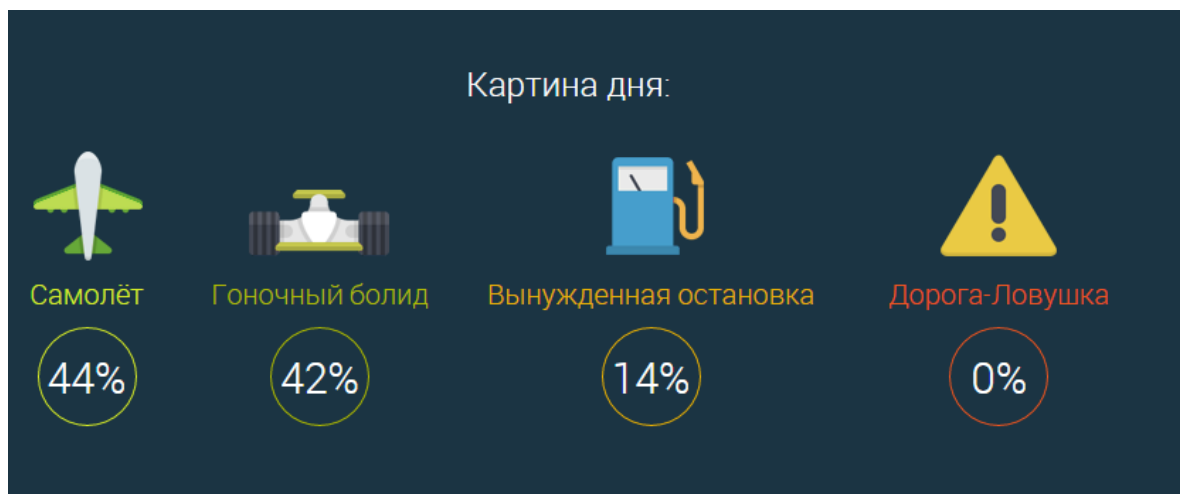
Представляете, насколько выиграет от этого Ваш бизнес?

[Нажмите сюда, чтобы посмотреть несколько страниц рекрутинговой брошюры!](#)

Рекрутируйте много, продуктивно и с удовольствием!

Время = Деньги!

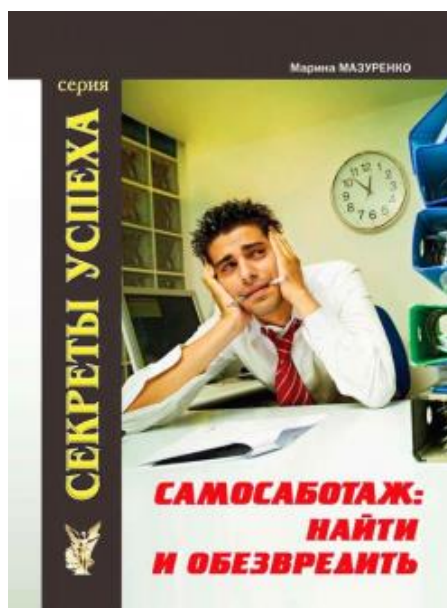
Не все дела одинаково полезны для Вашего бизнеса:



Секрет успеха - делать выбор в сторону тех дел, которые продвигают Вас к цели с самой большой скоростью!

Разложите свой день по полочкам (особенно, если время на бизнес у Вас ограничено) с простой системой таймменеджмента Евгения Попова, и удвойте

Результаты! [Узнайте подробнее =>>](#)



Сетевой бизнес просто делать, но еще проще не делать.

Ведь у сетевиков нет начальников, нет установленного распорядка рабочего дня, нет взысканий.

Именно поэтому, поддавшись самосаботажу, Результаты в МЛМ достигают не все.

Хотите победить этого коварного врага и быть в ТОПе тех, кто получает в бизнесе заслуженные дивиденды за свои действия?

Решение проблемы самосаботажа позволило мне за 2 года увеличить свой доход от \$100 до \$8000 в месяц!

Поможет и Вам!

[Самосаботаж: найти и обезвредить =>>](#)