

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СПАДЫ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ

Хотя наш бизнес после первых месяцев обучения на 90% состоит из удовольствий, но депрессия все равно является одним из самых тяжелых испытаний как для новичков, так и для ветеранов МЛМ.

Сетевики по роду своих занятий должны быть профессиональными энтузиастами, искренними, заводными, которым все верят. Депрессивная личность не может выжить в этом бизнесе, поэтому мы должны научить своих людей тому, как бороться с этим грозным врагом.

Одно из важных условий, необходимых для того, чтобы добиться успеха в нашем бизнесе, в отличие от традиционного, – иметь внешность человека, испытывающего эмоциональный подъем.

Ваши глаза должны гореть огнем энтузиазма. Хотя каждое утро миллионы людей выходят из дома в состоянии депрессии, залезают в машины и продираются через пробки на работу. Им ни к чему эмоциональная энергия.

Возьмем, например, компьютерных специалистов. Компьютеру все равно, что вы чувствуете, он продолжает перелопачивать данные, независимо от вашего состояния. Фактически, существуют сотни монотонных, скучных видов работы, которые требуют от человека присмотра в полглаза. «Я эту работу и во сне могу делать». Слышали такое выражение? В мире традиционного бизнеса это не просто присказка.

В сетевом маркетинге важнейший фактор успеха – позитивно заряженная эмоциональная личность, излучающая энтузиазм. Сетевик не сможет никого уговорить принять участие в своем бизнесе, если по нему не видно, какое огромное удовольствие он получает от своего дела. Поверьте, ни один человек не пойдет зазывать других людей, если он сам не находится в приподнятом состоянии души.

ПРИЧИНЫ МЛМ-НОЙ ДЕПРЕССИИ

Когда ваш приятель отказывается прийти на вашу домашнюю презентацию или соглашается, но не приходит, это подталкивает к депрессии. А каждый раз, когда

ценный работник бросает работать, впадая в апатию, переходит в другой МЛМ или вообще бросает сетевой маркетинг, мы впадаем в депрессию. И чем больше мы зацикливаемся на этих вещах, тем глубже мы погружаемся в депрессию. А ведь мы все знаем, что в МЛМ высокая «смертность».

Временами потери достигают 75%, когда мы продираемся по нашему трудному пути к успеху. Это неизбежная реальность в МЛМ, и исключений ни для кого не бывает. Один опытный МЛМ-щик высказал умную мысль: «Чем быстрее бросит бизнес тот, кто относится к нему несерьезно, тем быстрее вы узнаете, на кого не стоило тратить время. Дайте людям возможность делать то, что они хотят, а не то, что вы хотите, чтоб они делали. В этом бизнесе неограниченные возможности для всех форм участия».

Уход людей из бизнеса – не та вещь, на которой не стоит зацикливаться, концентрируйтесь лучше на тех, кто проявляет активность в бизнесе. И чем их больше, тем более успешной будет ваша организация. Хорошо сбалансированная организация должна состоять из множества игроков, большого количества тех, кто часть своего времени посвящает строительству сети и небольшого числа профессиональных вербовщиков и лидеров.

Поэтому больше общайтесь с лидерами и энтузиастами. Вы будете взаимно подпитывать друга положительными эмоциями. Оберегайте свой внутренний мир от заразы депрессии, которую распространяют профессиональные нытики. Получаете ли вы серию отказов при вербовке, люди не приходят на презентации или опадают, как листья с дерева осенью, даже не пройдя обучения, – все это неизбежные процессы. И с вами, и с вашим бизнесом все в полном порядке. Вы как официант, предлагающий кофе посетителям. Некоторые его просто не любят. Вы просто обслуживаете тех, кто его хочет. Депрессия развивается не от отказов или ухода людей. Она бывает, если вы начинаете концентрироваться на этом и воспринимать их лично.

Учитесь философии у великих мультиlevelщиков: «Отлично, я получил 9 «нет»! Насколько ближе я стал к «да». Или: «Слава богу, что Вася бросил бизнес, а то я потратил бы на него впустую еще массу времени».

Люди уходят, и это неизбежно. Некоторые теряют первоначальный энтузиазм, другие – трудно обучаемые. Двигайтесь дальше и работайте с новыми людьми. А если у вас нет новых подходящих дистрибьюторов, идите и ищите. Если вы потратите слишком много времени на то, чтобы воспламенить тех, кто не хочет работать, то это потянет вас вниз, вы станете более восприимчивы к депрессии.

Лучше заряжайтесь энергией и оптимизмом, общаясь с теми, кто рад новому, готов учиться и смотреть на жизнь с оптимизмом. Теперь вы поняли, как важно единомышленникам регулярно собираться вместе. Заряжайте друг друга (и новых членов клуба) оптимизмом еженедельно, и они не смогут жить без такой мощной подзарядки. После ряда таких мотивирующих встреч любого дистрибьютора будут захлестывать положительные эмоции, и у него будут загораться глаза, когда он начнет говорить о нашем бизнесе. Все способы годятся, чтобы поднять настроение на такой встрече. Включайте возбуждающую музыку, рассказывайте анекдоты, хорошие истории и категорически пресекайте любые попытки нытья на публику. Все нытье с глаза на глаз и в жилетку. Вот почему я не устаю повторять, что регулярные встречи в МЛМ – главный способ делать деньги.

ПОЙДИТЕ ВВЕРХ И УТЕШЬТЕСЬ

В нашем бизнесе есть одно старое правило: «Идите вниз, если вы на подъеме. Идите вверх, если вы в упадке». По-английски это звучит еще красивее: «If you are up, go down; and if you are down, go up».

У каждого из нас есть вышестоящие опытные Лидеры, которые кровно заинтересованы в вашем успехе. Обращайтесь к ним, если вы расстроены, обеспокоены или впали в депрессию. Они кровно заинтересованы в вашем хорошем самочувствии. И когда у вас будут тяжелые времена, вы решите, что ничего не выходит, и захотите бросить бизнес навсегда, сделайте звонок своим спонсорам. И все переменится. Они верят в вас, и они хотят вашей победы, может быть, даже больше, чем вы сами. Для них самое большое удовольствие – взойти на вершину благополучия вместе с теми, кого они когда-то позвали в этот тяжелый поход. И те из вас, кто получит звонок от кого-то из своих дистрибьюторов, помните, что от этого разговора, быть может, зависит, останется ли человек в бизнесе.

Потом он вспомнит, почему остался, и будет вам благодарен. Никогда не передавайте организации свое дурное настроение. Энтузиазм вашей организации – это горючее машины, которая несет нас к успеху. И какой же дурак будет протыкать бак и выливать на землю горючее, которое очень дорого стоит. Далеко ли он так уедет? Поэтому возьмите себе за строгое правило: общаться с нижестоящей организацией только тогда, когда вы в состоянии душевного подъема (вообще-то, есть особая психотехника приводить себя мгновенно в состояние душевного подъема, но об этом позже...).

У нас такой увлекательный бизнес, что вы редко будете в плохом настроении, но никогда не показывайте свое депрессивное настроение начинающим дистрибьюторам. Вы для них пример и образец для подражания. Если они увидят, что даже вы, их Лидер, разочарованы в бизнесе и впали в подавленное настроение, они перепугаются и убегут, и вы их никогда не увидите больше.

Одна из чудесных способностей сетевого маркетинга – свойство тысячекратно усиливать информацию, попадающую в сеть. При этом, как и во всякой устной передаче, включается испорченный телефон, и новость «усиливается» и искажается. Если вы, например, запустите по сети, что Вася Тапочкин заработал \$1000 за месяц, то эта новость воспримется спокойно и незаметно. Если же вы вскользь заметите при ком-то, что Вася понес расходы в \$100, то через несколько дней вас попросят принять участие в спасении полностью разорившегося Васи, который с семьей побирается на улицах и многие люди разбегутся, чтобы и их не постигла печальная Васина судьба. Поэтому будьте осторожны во всем негативном, что Вы говорите Вашим дистрибьюторам, ибо МЛМ – сильнейшая система по распространению плохих слухов.

ПОВОДЫ ДЛЯ ОПТИМИЗМА

Часто врачи, адвокаты, бухгалтеры, инженеры и даже простые конторские работники чувствуют неудобство от того, что, переключившись на сетевой маркетинг, они потеряли видимость респектабельности, которую давал им офис, галстук и имидж прежней профессии. Причем невзирая на то, что они мало получали и много работали. Занявшись сетевым маркетингом, они чувствуют себя внизу социальной лестницы и начинают лепетать людям, что МЛМ – это не постоянное занятие, что это они просто помогает жене и т. д. Они совершает колоссальную ошибку, говоря о своем сетевом бизнесе как о чем-то несерьезном. Естественно, их попытки таким лепетом вовлечь кого-то в бизнес окончатся полным провалом, и они быстро уйдут, рассказывая всем, что бизнес плохой. Нельзя заниматься сетевым маркетингом слегка, как нельзя быть чуть-чуть беременной. Вы такого человека постарайтесь сразу вытолкнуть на сцену, чтобы он рассказывал свою историю. Это заставит его обрубить концы и решительней переключиться на МЛМ. Люди в зале будут с большим одобрением воспринимать выступление такого человека и дадут ему почувствовать, что его уважают и ценят. Такие образованные люди, как правило, имеют неплохой опыт публичных выступлений, и они быстрее начнут проводить презентации и учебы.

А вообще-то у нас много причин для оптимизма.

Во-первых, у нас единственный вид бизнеса, в котором не надо делать капита-

ловложений, а значит, рисковать. В этом наша конкурентоспособность со всеми другими видами бизнеса.

Во-вторых, у нас практически нет никаких ограничений и лимитов доходов. Например, адвокат может выставить счет только за определенное количество часов в день, врач может сделать небольшое количество операций. Многие люди годами не получают прибавки к зарплате. Но мы можем получать прибавку к доходам хоть каждый день.

Мы можем подписать неограниченное количество людей, каждый из которых тоже может подписать любое количество людей. Таким образом, нам платят за усилия сотен и тысяч других людей. И, что самое приятное в нашем бизнесе, любой может сказать, что у него есть возможность получать когда-нибудь миллион долларов в месяц! И его дети и внуки будут происходить из богатой семьи. Много ли людей, даже теоретически, может похвастаться такими перспективами?

В-третьих, и это самое приятное в нашем бизнесе, вы имеете полную свободу распоряжаться своим временем по своему собственному усмотрению. Такая возможность и не снилась большинству людей на земле. В обычном мелком бизнесе люди вынуждены бороться за существование, вкалывая по 80 часов в неделю, выполняя рутинную, скучную работу, чтобы получить возможность провести с семьей воскресный день.

Те из нас, кто уже достиг уровня свободы, рады предложить эту самую ценную вещь на свете как можно большему числу людей. Вы же помните, что сказал экономист Карл Маркс: «Свободное время в конечном счете – самая большая цель».