



КАК НЕ ПОПАСТЬ В СИЛОК СОБСТВЕННОГО ЛИДЕРСТВА?

*И после плохого урожая нужно сеять.
Сенека.*

Автор: Агрис Чукурс, Практический психолог - тренер и лектор.



Силок собственного лидерства (ловушка для начальников) затягивает в две крупные проблемы.

Первая - это инфантильная, полусонная сеть, никак не желающая развиваться. И в самом деле — зачем? Зачем дистрибьюторам работать... за них?

Вторая проблема - это трата личного времени на работу на кого-то, вместо того, чтобы тратить его более мудро, занимаясь привлечением и обучением своей первой линии. Новые люди - свежая кровь в сетевом маркетинге. Постоянное привлечение новых людей повышает выживаемость бизнеса. Если вы прекратили лично подписывать людей до того, как обеспечили себя приличным постоянным доходом, то вы много теряете, а в будущем потеряете еще больше.

Лидерский комплекс (чрезмерная опека).

Лидерский комплекс очень близок к капкану для начальников, это еще одна форма силка. У вас время от времени появляется желание спасти весь мир вообще и отдельных дистрибьюторов в частности. Если вы находите какого-то дистрибьютора, особенно, если он нуждается, в спасении и начинаете посвящать все свое время работе с ним и с его организацией, то результаты получаются печальные и для вас и для этого несчастенького. При этом, если какой-то ваш дистрибьютор из первой линии мало к вам обращается за помощью и стремится работать самостоятельно, то вы, скорее всего, воспринимаете это как пощечину. Это же надо, - он не признает ваш авторитет и вашу мудрость! Ирония состоит в том, что такие бунтари и становятся впоследствии вашими главными кормильцами. На них надо не обижаться, а всячески поощрять и сразу начинать воздавать почести, как сильному лидеру. Помогать им нужно ненавязчиво, делаясь материалами, и стараться не обращаться к их сети через их голову. Они болезненно реагиру-

Сетевой маркетинг основан скорее на построении команды, чем на надзоре за нижестоящими. Пожалуй, наиболее частая причина неудач заключается в ошибочном убеждении, что вы должны руководить своей организацией. Обычно, после того, как дистрибьютор подписал в течение нескольких месяцев десяток своих друзей и знакомых, он начинает посвящать все свое время опеке этой сети и старается ее сделать за них. Это создает сильную взаимозависимость, вы начинаете работать за них вместо того, чтобы обучить их работать самостоятельно.

ют на попытки вашего вмешательства, пока не заматерюют. Большинство MLM-миллионеров имеют аналогичную историю. Вывод из этого мы делаем такой: те, кому мы нужны больше всего - показывают самые низкие результаты.

Волшебное правило Парето 80/20 работает здесь таким образом: 80% доходов дают те, на кого мы тратим 20% своего времени, а те, на кого мы тратим 80% времени, к сожалению, приносят нам только 20% доходов.

В приложении к отдельному человеку - 20% мыслей и действий дают 80% результата. Из этого очевидна необходимость расстановки приоритетов. Выделение эффективных действий и отбрасывание 80% суесть, дающей всего 20% результата (или, если хотите, 20% денег).

Большинство людей находятся в суесть шаблонов, стереотипов, привычек. И с огромной скоростью бегая по замкнутому кругу, не оставляют ни времени, ни сил на повышение собственной эффективности. Человек способен годами, десятилетиями воспроизводить один и тот же шаблон, стереотип и также шаблонно десятилетиями жаловаться на жизнь. Как сказал один из лидеров, "БЕЗУМИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ, КАК ВЫПОЛНЕНИЕ ОДНОГО И ТОГО ЖЕ ДЕЙСТВИЯ ОДИМ И ТЕМ ЖЕ СПОСОБОМ И ОЖИДАНИЕМ РАЗЛИЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ".

Что человек делает, таков он и есть. И правило Парето говорит, что бы вы ни делали, 80% вашей работы - бессмысленная растрата сил, времени и денег. Более того, так как ваши действия связаны с другими людьми, вы тратите и чужие силы, время и деньги.

Если дело пошло, необходимо использовать правило Парето в свою пользу. 80% внимания к тем

20% клиентам, которые дают 80% прибыли. И никакой самостоятельности. Только цифры определяют количество внимания к клиенту. Лучше (выгоднее) повысить объем продаж с крупным клиентом на 10%, чем с маленьким на 50%.

Если кто-то скулит, ноет и жалуется, то можете мне поверить, он надолго в бизнесе не задержится.

А самая большая мечта, это когда кто-то из ваших людей превзошел вас по доходам и по рангу. Такое в MLM вполне возможно, более того, довольно часто встречается. В MLM все получают строго по своей продуктивности. Если вы больше подписываете людей и лучше их обучаете, вы неминуемо будете и денег получать гораздо больше, чем другие. Независимо от того, когда вошел в бизнес ваш спонсор, каждый имеет шанс превзойти его.

Все, чему вы должны научить своих людей - это производить себе подобных. И делать это нужно своим примером.

Если вы не проводите регулярные тренинги и презентации, то у вас никогда не вырастет сильная организация, вашим дистрибьюторам будет негде учиться выступать публично самостоятельно.

Если вы увидели, что кто-то из ваших лидеров перестал ходить на вашу учебу и презентации, а начал работать со своей сетью самостоятельно, то можете себя поздравить. И главное — не мешать ему!

У вас появилась организация, успех которой обеспечен. И чем раньше вы сами начнете полномасштабную работу с дистрибьюторами - тем лучше. Создайте как можно более простую систему тренингов и презентаций, чтобы ее легко было воспроизводить вашим людям. Учтите, что время на активное построение своей первой линии у вас все-таки ограничено... Когда вы



достигнете крупных доходов и отточите свое мастерство до такого уровня, что люди сами начнут проситься подписаться под вас через две минуты беседы или после демонстрации вашего чека, вот тут-то вы будете вынуждены бросить свою работу по строительству первой линии и начать путешествовать по всей стране и миру, и устраивать массовые тренинги на тысячи человек для укрепления и обучения разросшихся организаций своих лидеров. Как раз на свою первую линию у вас времени уже никогда не будет.

Такова жизнь. За богатство, славу и комфорт придется платить, принося наибольшую пользу, себе и своей сети там, где вы нужнее. Я уже не говорю о том, что большинство MLM-миллионеров активно занимается благотворительной, публицистической и общественной деятельностью.

А вот еще одна из наиболее часто встречающихся ошибок, которая ведет напрямик в силки.

Некоторые лидеры считают, что нужно найти 3-5 человек, интенсивно помогать им строить сеть, пока они не разбогатеют, и затем вновь подписать еще 3-5 человек. Это абсолютно противоречит тому, что требуется в нашей профессии. Привлекать как можно больше людей, пока не начнете постоянно зарабатывать по \$5.000 в месяц. Затем можете немного расслабиться, отдохнуть, накопить сил и опять в бой, в окопы своей первой линии.

К сожалению, многие лидеры и авторы книг о сетевом маркетинге вводят в заблуждение, утверждая, что здесь легко добиться успеха. Они заблуждаются добросовестно, этому их учит литература и видеопленки.

На самом деле, первые 90 дней в бизнесе - самые трудные. Как раз в первые месяцы дистрибьютор работает со своими друзьями и родственниками. В этот период не ждите больших доходов. Легенды, в которых говорится о сетевиках, которые быстро сказочно разбогатели на то и легенды. Фактически, чтобы быстро разбогатеть в сетевом маркетинге, нужно вкладывать много сил и денег, т. е. поставить дело вербовки и обучения на промышленную основу, чем, кстати, и занимаются сами сетевые компании.

Если вы достигли через год дохода, который превосходит сумму, получаемую вами до этого на обычной работе, то считайте это вполне приличным развитием.

Чтобы стать очень состоятельным человеком, в MLM вам потребуется от 5 до 10 лет.

Не стоит забывать, что работать с существующей организацией гораздо легче, чем строить новые,

частенько нарываясь на отказы при вербовке.

Человек, к сожалению, склонен идти по пути наименьшего сопротивления и часто попадает в очередной силки. А ведь сетевой маркетинг — это бизнес, в котором вы воспроизводите себе подобных. Ваши дистрибьюторы будут копировать вас. Идите приглашать новых людей и ваши дистрибьюторы тоже начнут приглашать. Сеть, а за ней и доходы будут расти как на дрожжах. Начнете строить из себя начальника, и ваши люди будут опекать полумертвые, вялорастущие организации.

Секрет состоит в том, что MLM - это игра больших чисел. Чем с большим числом людей поговорите, тем больше заключите новых контрактов и, соответственно, заработаете.

Чтобы найти трех-пятерых лидеров, которые в свою очередь найдут других лидеров, в лучшем случае, нужно подписать не менее сотни людей. Было бы неплохо каждый месяц получать в банке на свой счет \$50.000 после того, как поработали с горсточкой дистрибьюторов. Люди любят верить в чудеса. Мы вас предупреждаем - не верьте тем, кто учит вас легким путем в бизнесе.

К сожалению, не менее 50% дистрибьюторов попадает в этот си-

лок и терпит из-за этого неудачу в свой первый год в MLM.

Вот обычный сценарий. Новопеченный дистрибьютор, которого научили, что можно быстро и легко построить сеть, посвятил первые несколько недель, уговаривая 3 своих друзей подписаться в бизнес. Оставшуюся часть своей короткой карьеры он посвятил попыткам перетянуть их через финишную черту на своем горбу, устраивая с ними душе-спасительные беседы.

В MLM вы можете или идти вперед, и расти, или сползть вниз. На месте стоять нельзя. К сожалению, известно немало историй людей, которые отлично начинали, а по достижении высокого ранга и официального признания их достижений, бросали "черную" работу по построению сети и начинали вести себя, как большие начальники, ордулы и полубоги, не пуская никого на сцену и излишне опекая свою организацию. Их сеть быстро рассыпалась, и они теряли все. Потом эти люди годами обвиняли в своих неудачах всех и вся (кроме себя, естественно).

Наши дела, наши слова и даже наши мысли подобны бумерангу - они всегда возвращаются к нам.

"КАК АУКНЕТСЯ, ТАК И ОТКЛИКНЕТСЯ!"

А. СВИЯШ

"ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕШНОЙ ЖИЗНИ"

Если не ухаживать за своим мысленным садом, он зарастет сорняками.

Поливайте же семена, а не сорняки!

Д. Гершон, Г. Страуб

Впервые в Украине 22-23 марта 2003 г. в рамках совместного проекта журнала "NETWORK NEWS" и Представительства Центра позитивной психологии "Разумный путь" А. СВИЯШ

БУДЕТ ПРОВОДИТЬСЯ

специально разработанный для сотрудников MLM-КОМПАНИЙ, тренинг: "Как понять уроки жизни и управлять собой. Чистка от накопленного эмоционального негатива и освобождение ваших ресурсов, заблокированных ранее".

Это первый тренинг цикла **"ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕШНОЙ ЖИЗНИ"**

Какие скрытые от нас факторы творят мою судьбу и управляют ей? Откуда берутся проблемы? Что надо сделать, чтобы изменить свою жизнь к лучшему прямо сейчас?

Как почистить накопленный негатив?

Этот тренинг - глубокое погружение в свой внутренний мир. Он меняет глубинное отношение к жизни, а значит, меняет и жизнь.

Региональное представительство Центра позитивной психологии "Разумный Путь"

Тел.: 044 451 78 22

235 15 04

205 14 53

E-mail: vpstepan@rambler.ru

www.sviyash.ru

По вопросам участия в тренинге обращаться:

Тел.: (044) 491-5183,

558-9915

E-mail: networknews@gala.net

networknews@hotmail.ru

www.mlimportal.com.ua