

## “Грузинский Голубков”

*(Оскорбления и обвинения, которые обычно приходится выслушивать “сетевикам”)*

Уважаемый читатель, прочтя первые две главы, Вы поняли, что такое сетевой маркетинг? Нет? Что ж, не удивительно. Думаю, большинство журналистов, написавших приведенные мною статьи, также, как и опрошенные мною люди, ответить на этот вопрос четко, ясно или, на худой конец, хотя бы более или менее вразумительно не смогли. За исключением тех, кто так или иначе связан с сетевым маркетингом.

Как Вы думаете, почему?

Все очень просто. Это произошло потому, что они не задумываются. Вместо того, чтобы вникнуть и понять суть системы, они просто повторяют то, что им рассказали о ней такие же не вникнувшие и не понявшие, как и они. Эти люди смотрят на отражение в кривом зеркале и ужасаются. Но они не понимают, что видят искаженное отражение. Более того, они твердо убеждены, что это искаженное отражение есть сама действительность.

Когда мне в первый раз рассказали об этой системе, я точно так же вообще ничего не понял. Но - тут же начал скандалить, чувствуя, что меня обманули, что от меня что-то скрывают.

### Мое знакомство с сетевым маркетингом

Грузия. Тбилиси. 17 мая 1993-го года. Я провожу планерку в своем офисе в здании “Дворца труда” на 18-м этаже. И вдруг приносят телеграмму из Латвии, от моего друга Агриса Чукурса, со следующим текстом: “Давид, хочу поделиться моей радостью. У Мариты родился сын. Назвали Реинис. Я начал работать в австрийской финансово-консультационной компании. Зная твоё неординарное мышление и умение общаться с людьми, хочу сделать тебе интересное предложение. Срочно приезжай”. Решения я обычно принимаю быстро. Я вышел на балкон. Весь Тбилиси был как на ладони: старый, мудрый, он как будто задумался, как ему жить дальше. Я тоже задумался и... этим же вечером вылетел в Ригу.

До Риги - три часа пути. Пока самолет летит, представлю Вам себя “образца” 1993-го года.

К тому времени я уже достаточно долго занимался бизнесом. Был обыкновенным “новым русским”, или, скорее, “новым грузином”. Начав с кустарного швейного производства, я через какое-то время создал фирму “Чи-Чи”. Потом организовал сеть фирменных магазинов, туристическое агентство, газету “Бизнес-Информ”. Но постепенно меня все больше притягивал интеллектуальный бизнес - консалтинг. И я создал свой консультационный центр, который стал пользоваться большим авторитетом у клиентов.

В то время только-только начинало развиваться предпринимательство, и мало кто знал, чем отличается закон о кооперации от закона об индивидуальной трудовой деятельности; мало кто знал, как организовать и как управлять малыми государственными, малыми частными или смешанными предприятиями. А механизмы создания и управления совместными предприятиями (они были известны в народе как “СП”) были вообще - темный лес. Я же быстро сориентировался, и работа пошла, так как желающих организовать “СП” было очень много. Хорошо зная психологию советских людей и, тем более, грузин, я сперва их грамотно консультировал, потом предлагал наиболее выгодную юридическую форму, потом, исходя из рода деятельности, регистрировал их фирму. А в дальнейшем - вел во время практической работы.

И вот, прилетев в Ригу, я сразу из аэропорта позвонил Агрису на дачу в Юрмалу. Его не было. Звоню в Елгаву — его нет. В Риге - тоже нет. Было уже поздно, но мне не терпелось узнать, что же он хотел мне предложить. Я взял машину и поехал в центр. Старая Рига была такой тихой, чистой, маленькой, доброй и, самое главное, спокойной! Она как будто говорила мне: “Давид, успокойся, отдохни с дороги, а утром...” Послушавшись, я отправился к моему другу на работу только на следующее утро.

В офисе у Агриса было много народа. Но увидев меня, он сразу ко мне подошел. Мы поздоровались, и он спросил:

- Как дома? Как дела?

И тут же, не дожидаясь ответа, продолжил:

- Вот папка, видишь? - На краю стола лежала красивая серая папка.

- Конечно вижу! - ответил я. - А что?

- Да нет, ничего. Просто это - папка компании "Сейв-инвест".

- Ну и что? - удивился я.

- Ничего особенного. Просто я начал.

- Молодец! — обрадовался я за него, хотя толком не понял, о чем он говорит. И только я собрался спросить у него, что же он все-таки начал, как Агрис, посмотрев на 179-сантиметрового меня с высоты своих 195-и сантиметров, жестким, почти приказным тоном отчеканил:

- Давид, НАДО!

"Во-первых, что значит "надо!", - подумал я про себя. — Во-вторых, откуда он знает, что мне надо? В-третьих, даже если он знает, что мне "это" надо, то почему он говорит мне об этом в приказном тоне?"

О-о-о! Не будь он Агрисом Чукурсом, человеком, которого я люблю и уважаю, в свободной Латвии наверняка стало бы одним латышом меньше. Что это за диктаторский тон?! Или латыши забыли пакт Молотова-Риббентроппа? Где же легендарная латвийская демократичность? Что они себе позволяют? В какой-то момент мне даже показалось, что он мстит за нехорошее поведение "Сталина и его команды".