

Уважаемые друзья и коллеги!

Я счастлив, что мне выпала честь рассказать о прекрасной стране Португалии.

Радостно, но в то же время с какой-то мимолетной грустью, коснулись в среду ранним утром посадочной полосы Борисполя колеса самолета, и на этом окончилась наша короткая, но незабываемая командировка на семинар Jade Camp Lisbon 2005.

И сейчас мне предстоит самая ответственная ее часть - рассказать вам все, что мне довелось узнать на семинаре – лагерь НЕФРИТОВ (Jade Camp) и конечно о чудесной стране Португалии и ее прекрасных жителях.

Описать быт и культуру, нравы и взгляды, особенности уклада Португалии и характер менталитета португальцев. Я должен поделиться с вами теми радостными чувствами, которые переполняют мою душу.

К сожалению, я не могу Вам показать все более чем 800 фотографии о семинаре и Португалии. Они занимают большое количество памяти (1600 МВ), но некоторые я Вам вышлю!

Общие сведения.



Португалия (Portugal), Португальская Республика (Republica Portuguesa) - государство на юго-западе Европы, на Пиренейском полуострове, островах Азорских и Мадейра в Атлантическом около 92 тыс. кв. км. Население 10 млн. человек, главным образом португальцы.

Городское население 48,2%. Официальный язык — португальский. Большая часть верующих — католики. Административно-территориальное деление: 18 округов и 2 автономных области. Столица — Лиссабон. Глава государства — президент. Высший законодательный орган — Республиканское собрание.

***Португалия** - самая западная страна в Европе. Ее омывает Атлантический океан.*

Это страна с богатой историей. Каждый замок, дворец и каждая улочка овеяна здесь духом средневековья. Португальцы чрезвычайно болезненно воспринимают попытки рассматривать их страну как некий придаток Испании. В течении многих столетий они утверждали свою самобытность.

Прошло уже более 500 лет с тех пор, как португальские мореплаватели пересекали океаны в поисках новых континентов, но нация по-прежнему гордится славой великих первооткрывателей. С утратой колониальной империи и мирового могущества португальцы не могут примириться и по сей день. Их отличительная черта - меланхолия, они всегда настроены на волну мировой скорби, на печаль о безвозвратно ушедших временах.

О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005

Первое, что поражает в Португалии - это суета и большое количество полисменов. Полисмены встречаются буквально на каждом шагу, в первые же минуты я насчитал их более десятка.

Однако через некоторое время как-то совершенно перестаешь их замечать, да и сами они, не в пример нашим милиционерам, не стараются попадаться на глаза.



Завораживает взгляд спокойная, какая-то уютная природа Португалии. Невозможно забыть эти холмы, эти пастбища, эти плоскогорья, поросшие лесом и голубые ручейки в низинах.

Как зачарованная, прижав нос к стеклу, глядишь и не можешь оторвать взгляда от этих изумительных пейзажей, проплывающих за окном автобуса. Тех самых портов, в честь которых страна получила свое название, я за все полторы недели своего пребывания в Португалии так и не увидел.

Португальцы - чрезвычайно гостеприимная нация. Они очень рады любому Гостю.

Это сразу же почувствовали при поселении в гостиницу «**Marriott Lisbon**» в пятницу 11 ноября, где наша компания организовала семинар Нефритов.

После экспресс - регистрации и получения пластикового ключа от номера, нас встречали улыбочивые сотрудники нашей компании. Они оформили нашу регистрацию на мероприятие, и выдали документацию, именную карту, флажок той страны, из которой каждый из нас прибыл и подарки, каждому 2 крема «Tahitian Noni».



Первый день с 9.00 до 16.00 проходила школа Коралла в конференц-зале «New York», в котором выступала **Лиллиана Вайталова** и другие ведущие менеджеры компании и **с 18.30 до 20.45 - первый день школы Нефритов.**

Школы переводили на португальский, немецкий, испанский, датский, русский и французский язык.

После занятий был организован обильный шведский стол в зале Mediterranean Room.

В субботу после завтрака с 9.00 до 16.00 школа Нефритов.

Ведущий школы Нефритов был **Шон** из Лондонского офиса, необыкновенно живой и с отличным чувством юмора (сказывается кровь предков из Ямайки). Он также представлял всех лекторов на школе Нефритов.

О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005

Много интересной информации, а особенно полезно было закрепить знания, полученные в апреле месяце на школе Нефритов в Барселоне!

Выступали - **Сетт Миллер**, который уже 8 лет работает в нашей компании TNI, и за это время открывал 13 стран, в которых и работал.

Вспоминаю его мысль для действий – *«если Тебя спрашивают, сколько времени, не говори, как делать часы!»* Будь проще. Ваши препятствия – это Вы сами!!!



Выступал также наш новый главный менеджер в Европе – **Давид Ворн** (он до TNI проработал 20 лет в финансово – банковском бизнесе, закончил Гарвард и работал в Японии). Отмечу некоторые его мысли – *«Девять из десяти имеют негатив о МЛМ, но мы можем это изменить, и мы с Вами сделаем это!»*. Статистика определяет покупательскую способность.

Статистика TNI – за 2005 пол года **58 816** дистрибуторов посетили школу Быстрого Старта, **11 778** дистрибуторов посетили школу Коралла и школу Нефрита – **3 269** дистрибуторов.

А также мы узнали о **новой продукции** – для собак и о новой упаковке 500 мл. в стеклянной бутылке.

	Population (millions)	PPP Cap \$	Purchasing Power Per Region	% European PPP
Europe	732	18,103	13,977,759	100%
USA	294	40,100	11,858,773	85%
China	1,206	5,500	7,315,336	52%
Japan	127	29,400	3,746,140	27%
India	1,080	2,100	3,348,806	24%
Brazil	186	8,100	1,567,491	11%

Source: CIA "World Factbook" 2004



О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005

После первого дня семинара, наш спонсор №1 – **Флойд Холдман** и спонсор в странах СНГ №1 **Соната**, вместе с Главным менеджером стран восточной Европы – **Лиллианой Войталов** провели лидерский совет по вопросам открытию России 1 декабря 2005 года.



Второй день открыл своим выступлением главный менеджер в Европе – **Давид Ворн**, его тема выражается в формуле – **ЭНЕРГИЯ+ФОКУС+ПРЕДАННОСТЬ=РЕЗУЛЬТАТ**

Давид рассказал, что Михаил Горбачев был на конференции Ассоциации Прямых продаж в 2005 году, и посетил наш офис TNI.



Завершал семинар, приглашенный главный спикер школы **Нефритов – Флойд Холдман**. Основные мысли с его выступления – **«У меня была финансовая опухоль, и с помощью TNI я ее на 100% вылечил».**

К Флойду - «Чем Вы занимаетесь?», Флойд – **«Я в клубе миллионеров!»**, а Вам нравится заниматься тем, чем Вы занимаетесь? **НЕТ! Так зачем Вы этим занимаетесь?».**



- **«Дорого! Большая стоимость!», дороже чего, смерти или денег?»**,

- **«У большинство больных негативные мысли, не приглашайте таких в бизнес! Если у них негативные мысли, то они и материализуют эти негативные мысли!»**

Если хотите депрессию – читайте газеты и смотрите новости!!

Многие в МЛМ борются за титулы, а денег у них так и нет!



- **«Дорого?! По сравнению с чем? Если**

О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005

он поможет – это стоит этого? Если не поможет – я верну Вам ваши деньги обратно! Это дешевле, чем смерть!».

- «На Таити, я думаю о тех людях, которые сказали мне «нет». Что они делают сейчас?»

- «Сколько Тузов в колоде карт, сколько карт в колоде? Сколько раз их надо перетасовать, чтобы найти Туз?»

- « Чтобы увидеть РАДУГУ, необходимо пережить ШТОРМ! Так и в бизнесе!»

- «Reflector's of the light! ВЫ ОТРАЖАТЕЛИ СВЕТА!»

Спасибо Флойду за бесценные советы и приятного отдыха на Маркизовых островах в Французской Полинезии, где в данный момент он с нашими коллегами – участниками «Клуба Маркизов» проводит свой заслуженный отдых!



В человеческой культуре самое древнее искусство – искусство общения.

Когда не было ни театра, ни живописи, ни музыки, было общение. Из него родились все искусства. И искусство – «создать доверие»!

Трудно определить, в чем состояло искусство общения Флойда и других лекторов, и можно ли назвать это искусством. Они не навязывал себя. Они вели поучительный диалог и обучали. Как практики практиков!

Он выигрывали тем, что слушать их было интересно. Все оживало с их появлением, попадало под напряжение. Их просили говорить, их хотелось слушать. Прекрасно подготовленные учебные материалы в корпоративной системе обучения «Лестница Успеха» - лично я такого качества не встречал у других компании.

Динамическая поддача материалов и их визуальное сопровождение давало всем ясность темы, несмотря на то, что шесть переводчиков старались каждый исходя из своего опыта, синхронно переводить лекторов.

Делать доклад особенно Флойд шел как на праздник. Флойд шел счастливый от возможности что-то сообщить, в чем-то убедить, и люди тянулись к нему, чувствуя, что живое общение ему дороже всего остального.

Совершенно новая пища ума увлекла молодых дистрибьютеров - нефритов.

О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005

Силы влияния или обаяния его личности были таковы, что люди, сами того не замечая, перенимали его выражения, его манеры. Поэтому и я так много высказываний Ллойда зафиксировал, и они буквально проникли в мое подсознание сразу же.

Музыка входила в процедуру общения и перед началом и завершением всех лекции проигрывались динамические и весёлые песни.

Вывод простой - Заниматься важными и неважными проблемами в бизнесе одинаково трудоемко, так на кой черт тратить время на маловажные вещи?

А маловажные вещи – это нахождение причин и «железобетонных алиби», по которым многие мои коллеги не один раз уже откладывают посещение таких жизненно необходимых мероприятий как, семинары «Лестница УСПЕХА».

О чем мы думаем, то и происходит, ведь наши мысли материализуются! Если думает, что не сможем или думаем, что сможем – так оно и будет!

Я могу сказать по своему личному опыту, работая в нашей индустрии с 1992 года, я не пропускал почти ни одного мероприятия и семинара, которые организовали компании или руководители. Ведь не зря говорят, чем больше знания, тем легче их нести!

В компании TNI, в второй же месяц 06.2003 года, я вылетел в Стокгольм, чтобы убедиться лично в мощь нашей компании, где она проводила Предоткрытие Европы, а также познакомится с Ульфом и Патриком. Через месяц приехал в Вильнюс к Сонате, обучиться работе. Потом конференция – открытие Европы TNI в Копенгагене и семинар Патрика Дулей о системе Kaizen Team Europa. В декабре 2003 года семинар Kaizen Team Europa в Вильнюсе. Семинары в Одессе, в Киеве и в Москве. Семинар Kaizen Team Europa в Шарм Эл Шейхе 12.2004. Семинар Нефритов в апреле 2005 года в Барселоне и в ноябре 2005 в Лиссабоне.

Лидеры в моей группе также были на конференции в Лас-Вегасе 2004 года, в Нью-Йорке в январе 2005, в Прово, США на школе Жемчугов в июне 2005 года.

А впереди открытие России с 1 по 2 декабря 2005 и с 4 по 11 декабря семинар Kaizen Team Europa в Шарм Эл Шейхе. До скорой встрече и не занимайтесь не важными делами.

Ведь именно на таких мероприятиях компании, собирается весь цвет нашего бизнеса, и именно там мы получаем заряд новой энергии – подзарядку наших «батареек», получаем новый опыт, и наполняем созидательными впечатлениями. Всем известно – с кем вы общаетесь, такое и ваше будущее! Именно окружающие люди определяют ваше будущее, ваши взгляды, ваши ценности!

А с 19.00 до 22.30 **состоялся ГАЛА – УЖИН**, признание заслуг, награждение выпускников школы Нефритов с вручением дипломов и значков. Триумф всех участников, огромное количество позитивной энергии и радости. Приятного и полезного общения. Особенно хочется отметить знакомство и обмен опыта с лидерами из разных структур и с разных стран. А развлекательная танцевальная программа завершила наш праздник.

Семинар завершился на оптимистических "нотах" и с пожеланием – ДО СКОРОЙ ВСТРЕЧЕ, на следующем семинаре НЕФРИТОВ в Париже, В Греции или в Марокко!

Несколько слов ещё о наших перспективах!

Американская Ассоциация Прямых Продаж.

Приблизительные объемы прямых продаж в Америке:

1994 г. - 16,55 млрд. долларов.

2003 г. - 29,55 млрд. долларов.

Количество людей, занятых в индустрии прямых продаж в Америке:

1994 г. - 6,3 млн. человек

2003 г. - 13,3 млн. человек

Цифры впечатляют. Рост более чем стремительный: удвоение показателей в течение десяти лет. А это значит, что перспективы впереди весьма и весьма радужные! :-)

Как видите, индустрия прямых продаж развивается быстрыми темпами. Но мир не стоит на месте. Сегодня уже все больше людей используют интернет в качестве эффективного инструмента для ведения бизнеса. И лидеры МЛМ компании здесь не исключение. Тем не менее сейчас наблюдается тенденция: с каждым днем компании сетевого маркетинга все больше и больше разделяется на три основные категории.

Категория первая: "Отстающие". Для этих компаний время как будто остановилось. Бизнес делается практически точно также, как и в 90-х годах прошлого столетия. Как будто для них Интернета и не существует. В лучшем случае, они ограничиваются созданием корпоративного сайта, на котором новости не обновляются месяцами.

Категория вторая: "Середняки". Представители этих компаний понимают, что без использования Интернета сегодня делать бизнес нельзя. Но инерция уже построенных сетей, а также отлаженная бизнес-модель не позволяет данным компаниям на полную катушку использовать преимущества электронной коммерции. Такие компании, ограничиваются наличием корпоративного сайта с большим набором возможностей для своих дистрибьюторов: постоянно обновляемая лента новостей, "виртуальных офис", с возможностью получения статистики по структуре, e-mail рассылка, форум и др.

Категория третья: "Пионеры". Таких компаний на бывшем постсоветском пространстве буквально считанные единицы. Это компании, которые изначально сделали ставку на объединение самых прогрессивных технологий бизнеса: прямых продаж и электронной коммерции. Отличительными особенностями компаний пионеров являются помимо многофункционального корпоративного сайта, **наличие дистрибьюторского интернет-магазина с механизмами оплаты заказов и доставкой их на дом дистрибьютору или клиенту. С 1 сентября 2005 года мы так работает в странах Прибалтики и с 1 декабря в России. TNI откроет Украину осенью 2007 года - с механизмами оплаты заказов и доставкой их на дом дистрибьютору или клиенту.**

О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005

Компании пионеры даже породили новый вид бизнеса, который называется "интерсетевым маркетингом" ("интернет" + "сетевой маркетинг")

Не трудно предсказать, за какой категорией компаний будущее. Даже если вы сегодня прекрасно понимаете необходимость использования интернета в своем бизнесе и даже пытаетесь сделать первые шаги в этом направлении, то далеко не всегда у вас это получается. Причем, вовсе не обязательно из-за вашей неграмотности.

Очень часто сама компания, с которой вы сотрудничаете, просто не создает условий для реализации вашего потенциала. Согласитесь, для гонок на спортивном автомобиле лучше всего мчаться по ровной асфальтированной дороге, а не по ямам и колдобинам.

Так и для использования интернета в сетевом маркетинге с максимальной отдачей необходимо выбрать компанию, в которой созданы оптимальные условия для этого. **И это наша компания TNI, компания маркетинга Доступа.**

Но для того, чтобы выиграть в автомобильных гонках мало наличия ровной дороги. Многие зависят от автомобиля и от команды людей, подготавливающих автомобиль и водителя к гонкам.

В маркетинге Доступа как нигде важна Команда, с которой вы строите свой бизнес. Команда, которая с первых дней будет вас опекать, обучать и поддерживать на всех этапах роста.

Команда, которая предоставит необходимые инструменты, и научит пользоваться ими! Команда, которая поможет разработать, и внедрить эффективные стратегии.

Приятно убедиться, что мы на правильном пути! **На пути – на Лестнице УСПЕХА!**

Мы дорогие коллеги, создаем каждый свою удивительную историю, и то же время все вместе создаем великую историю нашего будущего!

Уважаемый читатель, предлагаю ещё поговорить немного о Португалии.

При помощи организаторских способностей Сонаты, команда из Литвы, Украины и России успела посмотреть удивительные места Португалии, такие как **Синатра, Мыс РОКА**, курортные города вблизи Лиссабона на берегу Атлантического океана - **Кашкаш**. А также **Фатиму, Баталию и город – крепость Обида**.

Португальцы - чрезвычайно гостеприимная нация. Они очень рады любому Гостю.

Живут португальцы скромно. "Мы не стремимся выделяться, главное для нас - это уют и, чтобы все были сыты. Да и средства не позволяют шиковать-жуковать." – говорят они о себе. И действительно, тут не увидишь шикарных американских небоскребов, раскидистых французских замков или замысловатых китайских пагод.



Фатима (Fatima).

О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005

Трудно поверить, что за два дня мы успели столько всего посмотреть, – ведь мы исколесили почти половину всей Центральной Португалии!

Фатима является одним из основных в Христианском (а особенно, католическом) мире мест паломничества и почитания Богородицы.

Согласно преданию, **13 мая 1917 года**, 3-м местным детям-пастушкам было видение Богородицы. Видение затем повторялось каждый тринадцатый день месяца в течение следующих 5-ти месяцев, пока не случилось что-то сверхъестественное, напоминающее затмение солнца, что было воспринято местными жителями как чудо, совершенное Богородицей, и по преданию, исцелило многих безнадежно больных. Только эти трое детей могли видеть Богородицу (все остальные видели только очень яркий свет), и только одна из них, девочка по имени Люсия, могла с ней разговаривать. Ей Богородица открыла 3 секрета, которые стали известны как 'Секреты Фатимы'.



Когда я узнал, какие это были секреты, я в какой-то степени понял, почему многие люди поверили в правдивость детской истории.

Первый секрет заключал в себе предсказание мира (шла I Мировая Война), а второй предсказывал, что Россия распространит свои ошибки по всему миру (коммунизм), что приведет к войнам и преступлениям против церкви.

Третий секрет так и не был разглашен, он хранится в Ватикане, читается каждым новым Папой при его вступлении в папство, но считается таким страшным, что его не возможно разгласить.

Ну, вот и посудите сами, как могли неграмотные дети в мае 1917 года придумать такое, когда даже самые просвещенные головы в России не могли в то время представить себе к чему может привести коммунистическая революция!

Баталья (Batalha).

После посещения города Фатимы, целью нашего путешествия была выбрана церковь при монастыре Санта Мария да Виктория, которая, по словам нашего шофёра-гида, является шедевром португальской готической архитектуры и символом независимости португальцев.

Насладившись архитектурным великолепием монастыря, который кроме готического стиля может похвастаться ранними образцами



О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005

стиля мануэлино (архитектурный стиль эпохи Первооткрывателей), мы поехали в сторону Лиссабона в город – крепость Обида.

Население живет в небольших поселках, близ городков. Обычно португальская семья обитает в небольшом двухэтажном домике, купленном в рассрочку.

Кстати, **своих ругательств у португальцев нет**, поэтому, как это ни странно, они **используют в основном русский мат**, ну иногда пару слов на английском.



На работу португальцы ездят на автобусе или ходят пешком.

"С машиной мы будем иметь лишние расходы и хлопоты. Так-таки зачем она нам, шиковать-жуковать?" - утверждают португальцы. И действительно, зачем португальцу машина, когда работу он старается найти поближе к дому?

Ну а возвращаясь с работы, португалец не может не зайти в паб и не выпить пива. Пиво - национальный напиток португальцев.

Португалец обожает свою жену, хотя немного побаивается ее. А с какой любовью, теплотой и затаенной гордостью отзывается португалка о своем муже, когда он этого не слышит!

По выходным португальцы ездят на автобусе в город и идут в церковь, или по-португальски - синагогу. Нет, португальцы вовсе не набожны, просто церковь - это единственное место в городе, где можно встретить старых друзей, пообщаться, вспомнить молодость, просто поговорить.

Португальцы готовы часами рассказывать о знаменитых российских очередях, о карточках на продукты, об отсутствии товаров и еды.

Да, португальцы считают себя знатоками российской жизни. Большинство из них (особенно люди старшего поколения) прекрасно знают русский язык и даже выписывают местные газеты на русском языке. Но когда пытаешься им возразить, что у нас давно уже нет никаких карточек и очередей, ассортимент московского или киевского магазина не намного беднее португальского макета, да и цены почти такие же (хотя конечно зарплата меньше) - португальцы в ответ лишь смеются и машут руками, отказываясь вам верить.

Мужчина-португалец галантен. Даже будучи в возрасте, он обращает внимание на женщин.

А сейчас, о кофе! Кофе можно заказать почти везде – в ресторанах, дорогих барах, в уличных кафэшках. Кофе, или, как его называют португальцы, бику 'bica', подают в маленьких чашечках, очень крепким, с молоком или без молока.

О семинаре в Лиссабоне – Jade Camp Lisbon 2005



Португальцы пьют кофе очень часто, на завтрак, на ланч (12ч), после обеда и после ужина. Неудивительно, что чашечки такие маленькие – ведь не трудно и переборщить!

Я ежедневно с удовольствием выпивал по пять или больше чашек кофе – кофе в Португалии крепкий, но очень вкусный.

С 11 по 18 ноября праздник каштанов. Я даже сфотографировал купленные каштаны, которых жарят на углях в городке Синтра.

Сувениры - это первое, что хочет купить любой турист. Как известно, главный национальный герой и символ **Португалии - петух**. Давным-давно горластая птица спасла страну от иноземных захватчиков. И поэтому петух для португальца - все равно, что гусь для древнего римлянина - штука священная. Петухов здесь много, и не только живых, а - деревянные, стеклянные, керамические, тряпичные...

Конечно, для полноценного отдыха Португалия может показаться российским и украинским туристам местом весьма и весьма недешевым. Однако дензнаки, сэкономленные в этой стране на покупках (возврат в аэропорту 21% наличными), с лихвой возместят затраты на проживание, развлечения и даже авиа перелет.

Проверили на личном опыте, ведь у Анны гражданство стран СНГ!

До скорой встрече! На пути открытия новых стран во всех континентах мира!

Конференция TNI 2006 года будет проходить в Голливуде и в 2007 году в Токио, заранее планируйте свое время на пребывание в этой удивительной стране!



С наилучшими пожеланиями,

Ваш Агрис Чукурс
Киев 22 ноября 2005 года