

**А л е к с а н д р
С и н а м а т и**

**ЖЕНЩИНА,
КОТОРАЯ
ЖИВЕТ**

1

**М о с к в а
2 0 0 6**

УДК 658.8
С38

С38 **Александр Синамати**
Женщина, которая Живет. – М., 2006. 120 с.

ISBN 5-98352-010-5

ISBN 5-98352-010-5

© Александр Синамати, 2006

Посвящается всем женщинам, которые, воспользовавшись «величайшей возможностью в истории человечества», изменили к лучшему свою жизнь и жизнь многих других людей

ОТ АВТОРА

Признаюсь честно: автор вообще очень любит женщин.

Более того, автор совершенно искренне полагает, что женщины гораздо интереснее, глубже и тоньше, нежели их вторая, более сильная половина.

Поэтому главной героиней своей новой книги автор выбрал женщину. Это собирательный образ, который вобрал в себя черты многих женщин, которых автор встречал за время работы в сетевом маркетинге.

Книга задумывалась как мыльная опера, которая по идее не имеет конца, так как окончательную точку в ней поставить невозможно. Поэтому точку в конце первой части приходится ставить вынужденно и временно, поскольку того требуют ограничения, выдвигаемые издателем.

Но жизнь продолжается и продолжение следует.

Желаю успеха.

Глава первая

Вот ведь не хотела я на эту встречу идти, как чувствовала — ничем хорошим это не кончится. А все Ленка: — Ты что! Двадцать лет окончания института! Все наши там будут! Да мы с тобой столько времени не виделись! Посидим, потрепемся! «Ладно, — думаю, — уговорила, схожу».

Неприятности начались, как только я стала собираться. Удивительное дело — шкаф вроде битком набит, а надеть совершенно нечего. Голубое платье — предмет моей гордости, всего два года назад купленное, сейчас прямо как тряпка линялая. На единственных выходных туфлях вылез гвоздь из каблука. Блузка сиреневая в прошлый раз красиво спадала с плеч. А сейчас еле натянула, и все, что на мне лишнего накопилось, сразу же с боков вылезло. Начала краситься — нашла две морщины, которых еще месяц назад не было. А может, и были, я ведь каждый день в себя не вглядываюсь — на лицо побросала что-нибудь — и на работу. А присмотрелась: батюшки, все мои сорок три как на ладони. Расстроилась окончательно, захожу в комнату с туфлей в руках — к мужикам своим за моральной поддержкой, а они, как всегда, у своего ненаглядного компьютера, очередную игрушку осваивают. На меня, конечно, ноль внимания.

— Ну, вы, — говорю, — программисты, по-вашему, в таком виде можно из дома выйти? — И что, вы думаете, муж мне отвечает? — Будешь выходить — хлеб купи. — Какой хлеб? — завопила я, — вы слышите, что вам говорят? Первый раз за двадцать лет я собралась в гости, оторвитесь хоть на секунду от своего дурацкого ящика и обратите внимание на меня, мать, между прочим, вашу. — Тут они напряглись, головы, однако, не поворачивают, и муж сына в бок толкает, твоя, мол, очередь. И сыночек мой ненаглядный выдает: — Во-первых, — заявляет, — нам тебя и так хорошо видно, ты в мониторе отражаешься. Во-вторых, не ругайся, что это за выражение «мать вашу». А в-третьих, мамочка, ты у нас самая красивая, и зеленый цвет тебе очень идет. — Это он про мое голубое платье, стервец, весь в папашу своего, дона Педро. «Ладно, — думаю, — хотела вам ужин перед уходом приготовить — фигурки, ешьте пельмени из морозилки».

Нашла кусок картонки, подложила в туфлю, чтобы гвоздь не высывался, и ушла. И еще дверью хлопнула напоследок. Правда, несильно, у нас штукатурка на честном слове держится.

Вышла — на улице дождь. Но до Ленки, правда, я удачно доехала, попался «частник», молодой мужик, взял недорого, да еще комплимент напоследок отвесил, мол, надо же, никогда бы не подумал, что вы уже двадцать лет как институт закончили. — Да, — отвечаю, — мы такие, — загадочно ему на прощанье улыбаюсь, из машины выпархиваю, а когда в лифт зашла, вспомнила, что зонтик-то свой, «три слона», совсем новый, в машине оставила. Выскочила назад, а «частника» и след простыл. «Ну и правильно, — думаю, — вместо того, чтобы с мужиками кокетничать, за вещами бы своими следила, дура старая».

Но на этом мои расстройства не кончились, а наоборот, только начались.

Собралась вся наша группа институтская, человек пятнадцать, все шумят, галдят, радуются. Я тоже сперва обрадовалась, а потом, как на всех нас поглядела — прямо плакать захотелось. Девки наши, конечно, друг другу кричат «ой, ты почти не изменилась», но на самом-то деле изменились мы, да еще как, и каждой, конечно, приятно, что остальные еще хуже выглядят. А вот Ленка, та действительно молодец, лет на тридцать смотрится, не больше. Стройная, кожа молодая, и морщин почти нет, хотя косметики на ней и немного. Ну и костюмчик ее, конечно, словами не описать. Я такой как-то в витрине видела, да только сослепу не разобрала, что витрина-то не магазина «Одежда», а бутика заграничного. Захожу, спрашиваю: — Сколько костюмчик стоит, вон тот, серенький? — Ну, мне вежливо сказали, сколько, и с тех пор я этот бутик по соседней улице обхожу.

А еще меня ванная расстроила. Не зря говорят — о женщине судят по ее ванной комнате. Так вот, если в мою зайти, с подтеками желтыми на потолке после потопа соседского, то сразу понятно, что живет в квартире семья из трех крокодилов. А у Ленки ванная — как в гостинице «Президент-отель» — я как-то в журнале фотографию видела. И косметика на полках какая-то шикарная стоит, я такой никогда не видела.

«Интересно, — думаю, — откуда дровишки?» Сама Ленка, насколько я помню, работала учительницей в обычной школе. Муж у нее, она рассказывала, в институте трудится, так что не новый русский, это точно. Наследства в Америке они не получали, уж об этом бы мы все давно знали. Тогда как объяснить все то, что я вижу собственными глазами? А спросить неудобно, конечно, хотя и очень хочется.

Но, очевидно, не мне одной хотелось, потому что Мишка Овчаренко, наш комсорг институтский, с трудом оторвавшись от домашнего кино-театра в полкомнаты, не выдержал и говорит:

— Слушай, Лен, а ты вообще чем занимаешься? Расскажи в двух словах.

И тут тишина такая в комнате наступила, все уши навестили, даже как-то неловко получилось. А Ленка, как будто ждавшая этого вопроса, улыбается:

— Занимаюсь я, — говорит, — очень интересным делом, но в двух словах об этом не расскажешь. А поподробнее могу, только давайте договоримся: вы меня слушаете и не перебиваете, а потом я отвечу на ваши вопросы.

«Да, учительница в ней чувствуется», — подумала я. А Ленка села удобнее в кресло и начала рассказывать.

— Все началось с того, что я в очередной раз купила себе крем для лица. А покупаю я его всегда в одном и том же месте — в киоске около метро. Расплачиваюсь и в шутку говорю продавщице: «Вам пора мне, как постоянной покупательнице, скидку делать, я уже год у вас всякую всячину покупаю». Ну, она улыбнулась мило, крем мне в пакетик кладет, и вдруг женщина какая-то, которая рядом стояла, мне говорит: «Уделите мне несколько минут, я вам хочу кое-что рассказать». Мы отошли в сторонку, разговорились. Оказалось, что Ира (так ее зовут) распространяет косметические средства и биологически активные добавки к пище одной компании. Показала она каталог с продукцией, я выбрала два крема, на следующий день она мне их принесла, причем прямо на работу. Я попробовала — нормальный крем, не хуже того, что я всегда покупаю. Через пару дней Ира мне звонит и спрашивает: «Ну, как крем?». Я еще, помню, удивилась, надо же, думаю, звонит, интересуется, первый раз ко мне такое внимание продавец проявил. Через месяц она опять звонит, говорит: «Наверное, у вас увлажняющий крем уже закончился, не хотите еще взять?» Я говорю: «Хочу, и не только себе, а еще маме и свекрови». Тут она мне и предлагает: «Сейчас вы у меня покупаете крем по розничной цене. Эта цена для клиентов, то есть для людей, которые не являются дистрибьюторами нашей компании. А если вы подпишете соглашение с нашей компанией, то сможете, как и я, покупать продукцию по специальной дистрибьюторской цене, то есть дешевле». Я ее спрашиваю: «А вам-то какая от этого выгода, ведь вы же теряете разницу между розничной и этой, как ее, дистрибьюторской ценой?». «Да, — отвечает Ира, — эти деньги я не получаю, но если вы подпишете контракт и будете покупать нашу продукцию, то я

буду получать комиссионное вознаграждение с каждой вашей покупки». «Ну, подпишу я соглашение, и что, я тоже должна что-то распространять, да?» — спрашиваю я. «Нет, это совсем необязательно, вы просто получаете возможность приобретать наши косметические средства и биологически активные добавки точно так же, как вы покупаете все это в обыкновенном магазине. Но к тому же, как только вы купите продукцию на определенную сумму, то получите от компании премию за то, что вы пользуетесь именно нашими товарами. Собственно говоря, вы можете этим и ограничиться. Но если вы захотите сократить свои расходы и дополнительно заработать, то можете рекомендовать другим людям — своим друзьям и знакомым — пользоваться нашими продуктами. Тогда вы будете получать еще и разницу между дистрибьюторской ценой, по которой вы покупаете продукцию, и розничной, то есть той, по которой покупают у вас ваши клиенты. А если кто-либо из ваших друзей и знакомых тоже подпишет соглашение с компанией и будет покупать косметику или биологически активные добавки, то они будут считаться вашими дистрибьюторами. И вы будете с их покупок получать определенный процент комиссионного вознаграждения. Постепенно у вас образуется целая сеть дистрибьюторов, и чем больше их будет, чем больше они будут покупать, тем больше денег вы будете получать. В свою очередь, ваши дистрибьюторы могут пригласить своих друзей и знакомых, те — своих и так далее. Это называется сетевой маркетинг — метод продвижения товара из рук в руки, от человека к человеку. Вы пользуетесь продукцией, рекомендуете другим людям делать то же самое и за это получаете деньги. Если вас это интересует, приходите к нам на занятия и узнаете обо всем подробнее».

Я подумала — а что, собственно, я теряю? Сходила пару раз на лекции, мне понравилось: солидные люди, врачи выступают, косметологи. Подписала дистрибьюторское соглашение, приобрела каталоги по продукции и первым делом накупила всякой всячины — кремы, дезодоранты, шампуни, в общем, все то, что я всегда в дом покупаю. И, честно говоря, забыла об этом соглашении напрочь. А через месяц мне звонит Ира и говорит: «Вам премия — 5 % от той суммы, на которую вы в прошлом месяце продукцию купили». Я прикинула — деньги вроде бы небольшие, но приятно другое — заплатили-то мне за то, что я целый месяц голову шампунем мыла и удовольствие получала. А Ира мне напоминает: «Обязательно расскажите своим знакомым о нашей продукции, о компании и предложите им тоже стать дистрибьюторами. Если хотите, приводите их к нам на презентации и лекции».

Ладно, звоню своим подружкам, собираю их к себе на «девичник»: показала косметику, рассказала все, что сама на лекциях услышала, в результате всех «подписала». Потом сводила их на занятия, показала, где продукцию нашу можно купить, посоветовала, что в первую очередь нужно брать. Через месяц получаю чек от фирмы, смотрю — с каждой закупки, которую мои подружки сделали, мне еще по 5 процентов выплатили. Ну, тут уж меня азарт охватил. Собрала своих дистрибьюторов, а их у меня к тому времени уже семь человек было, и говорю: «Девчонки, давайте за это дело серьезно возьмемся». Они согласились, и мы начали работать. Первым делом решили арендовать офис, чтобы было, где нам собираться и куда других людей приглашать. Ну, «офис» — это, конечно, громко сказано, просто Ольга Румянцева в своем НИИ договорилась, и дали нам пустую комнату, в которой старые стенды хранились. Мы там убрались, обои новые поклеили, сделали красивый стенд с рекламой нашей продукции и дали объявление в газете: «Приглашаем заняться интересным делом. Звоните — не пожалеете». Стали на телефоне по очереди дежурить, на звонки отвечаем, приглашаем к себе на презентации. Люди к нам приходят, мы их чаем угощаем, рассказываем про нашу продукцию, подписываем контракты. С каждым месяцем наши чеки растут, а места нам уже не хватает. И появилась у нас новая идея. Решили мы сделать дистрибьюторский Клуб, в котором можно было бы проводить презентации, учебы дистрибьюторов, устроить кабинет косметолога, свою небольшую парикмахерскую, массажный кабинет. В общем, такой Клуб, в котором наши дистрибьюторы, ну и мы сами, конечно, могли бы получить полный комплекс удовольствий — прийти после работы, послушать лекции, проконсультироваться с врачом и косметологом, привести себя в порядок, и, наконец, просто пообщаться друг с другом. Опросили мы всех наших дистрибьюторов, и они нашу идею с восторгом поддержали. Тогда мы решили, что каждый дистрибьютор, который хочет стать членом нашего Клуба, будет ежемесячно из своих чеков отчислять определенную сумму — ну, естественно, кто больше зарабатывает, тот больше и отчисляет. В результате у нас набралось достаточно денег, чтобы арендовать большое помещение и обставить его. И после того, как Клуб заработал, сеть наша начала расти бешеными темпами. И денег, естественно, стали больше зарабатывать.

— Подожди, — не удержался от вопроса Овчаренко, — я все-таки не очень понимаю: за что вознаграждение-то вам компания платит? За то, что вы просто рассказываете о кремах и шампунях своим друзьям и знакомым?

— Можно и так сказать, — улыбнулась Ленка. — Но «просто рассказывая», как ты выразился, о кремах и шампунях, мы занимаемся рекламой продукции, которую производит компания, причем эффект от нашей работы гораздо больше, чем от обыкновенной рекламы. Почему? Во-первых, мы сами пользуемся нашей продукцией и, рассказывая о ней, можем сослаться на собственный опыт. Во-вторых, люди гораздо охотнее доверяют советам своих друзей и знакомых, чем рекламным объявлениям. В-третьих, мы обеспечиваем людей так называемой «сервисной поддержкой»: предоставляем возможность проконсультироваться с врачами и косметологами, обязательно звоним и выясняем, подошла ли им наша косметика и добавки. Благодаря нам все больше людей узнает о продукции нашей компании и начинает ей пользоваться. Соответственно у компании увеличивается прибыль, и часть этих денег она платит своим дистрибьюторам, в том числе и мне. Вот и все.

— И много платит? — не удержался Мишка.

— Вообще-то вопрос некорректный, но для своих могу сказать.

И сказала.

Честно говоря, я ей не поверила. Таких денег, по-моему, вообще не бывает. И никто не поверил, а Игорь Селиверстов аж завопил:

— Да ты что, у меня своя фирма, мы куриными окорочками торгуем, так я столько за полгода не зарабатываю.

— А ты приходи к нам и убедишься, — ответила Ленка.

— Ну вот еще, — оскорбился Игорь, — это не для мужиков работа — баночки с кремом продавать.

— А ножки от курочек продавать — это как раз для мужиков, да? — съязвила Ленка.

— Не, ну все равно, — не унимался Игорь, — это ж какой объем продаж надо делать, чтобы такие деньги зарабатывать?

— Да пойми ты, мы не занимаемся продажами. Да, я могу на первых порах предложить клиенту купить у меня продукцию по розничной цене, но основная моя задача — это создание сети дистрибьюторов и организация работы этих людей. И вот это как раз — мужское занятие. Кстати, среди наших дистрибьюторов немало мужчин.

— Читала я в газете про этот сетевой маркетинг. Ерунда все это, очередное надувательство. Умный человек этим заниматься не будет, — выдала Зойка Извицкая. Ну, Зойка наша всегда язвой была, и к тому же они с Ленкой еще в институте друг друга недолюбливали. Зойка, конечно, инте-

ресная девушка, но как-то так получалось, что все парни, которые ей нравились, начинали ухаживать за Ленкой. А такое, сами понимаете, дружеским отношениям не способствует. Но Ленка Зойку знает как облупленную, поэтому и с ответом не задержалась:

— Да, — говорит, — конечно, умный человек верит всему, что пишут в наших газетах. Когда у нас в стране с яйцами перебои были, так везде писали, что яйца есть вредно.

Зойка рот захлопнула обиженно, а Ленка продолжала:

— А если серьезно, то сетевой маркетинг в Россию пришел совсем недавно, и конечно, вокруг него сразу же появилось множество мифов, которые ничего общего с реальностью не имеют. А журналист походит на две-три презентации в разные фирмы, понахватается вершков и, не разобравшись, такое напишет, что уши вянут.

— Это верно, — сказала Ольга Котова, — газетам, конечно, доверять не стоит, но мне, например, несколько раз предлагали заняться этим сетевым маркетингом, я даже подписала контракт с одной фирмой. Пару месяцев проработала, а фирма потом исчезла. И денег своих я не получила. Так что я теперь с недоверием ко всему этому отношусь.

— Я тоже, — подхватила Светка Малевич, — меня подруга как-то затащила на презентацию одной сетевой компании, так там мне начали такую откровенную лапшу на уши вешать, что я через полчаса ушла.

— Безусловно, — согласилась Ленка, — в сетевом маркетинге, как и в любом бизнесе, есть солидные компании и фирмы-однодневки. И всегда есть шанс ошибиться. Но не стоит из-за одного отрицательного опыта делать выводы о сетевом маркетинге в целом и говорить, что больше никогда не будешь с ним дело иметь. Я вот в прошлом месяце сапоги купила, вроде бы известной фирмы, а они через день развалились. Ну и что, мне теперь всю оставшуюся жизнь босиком ходить? Плюнула, купила в другом магазине.

— А как узнать, солидная фирма или нет? — поинтересовался Олег Ицков. — Я бы, например, может, и занялся этим сетевым маркетингом, но хотелось бы получить какую-то гарантию.

— Безусловно, критерии, по которым можно узнать, солидная фирма или нет, существуют. И, кстати, наша компания этим критериям отвечает полностью. А стопроцентных гарантий вообще не бывает. Вот, например, у тебя есть гарантия, что твоя контора через месяц не развалится, и ты не окажешься на улице?

— Какое там, — махнул рукой Олег, — я, наоборот, могу гарантировать, что так оно и будет.

— Ну, вот видишь. А вообще, чтобы составить собственное мнение о чем-либо, надо это «что-то» попробовать самому. Поэтому, если кто-то из вас захочет попробовать, приходите к нам в Клуб, увидите все сами. А сейчас давайте пить чай.

После чая я еще немного посидела и начала собираться.

— Позвони завтра, — сказала Ленка, чмокнув меня на прощанье, — встретимся, поговорим подробнее.

На обратном пути я машину брать не стала, хватит с меня потерянно-го зонтика. Проклятый гвоздь в туфле, конечно, прорвал картонку, кое-как до дому доковыляла. А там все та же до боли знакомая картина: муж с сыном, по-моему, от компьютера своего и не отрывались. Хотя нет, пельмени все-таки поели — в мойке гора немытой посуды. Зашла я в свою крокодилию ванную, ногу, гвоздем натертую, под струю воды поставила. И так мне себя вдруг жалко стало — аж слезы навернулись. «Что же это такое, — думаю, — ну почему у меня все в жизни так нескладно получается? Почему я не могу жить, как Ленка, — с красивой ванной и костюмчиком из бутика? А все-таки интересно, действительно ли все так, как она нам сегодня рассказывала? Надо съездить к ней в Клуб, расспросить поподробнее». И с этой мыслью отправилась спать.

Глава вторая

На следующий день вырваться к Ленке мне не удалось, зато во вторник я убежала пораньше с работы и примчалась к ней в Клуб. Зашла и обалдела — такое я раньше только в санатории ЦК профсоюзов видела, когда в 87 году мужу льготную путевку на работе дали. Огромный холл с ковролином на полу, вдоль стен кресла со столиками, на каждом столике телефон и лампа под абажуром. Всюду цветы, на стенах красочные плакаты с какими-то баночками. Иду по коридору, глазами вправо-влево стреляю: массажный кабинет, парикмахерская, зал с видеосистемой. Я аж рот раскрыла и так, с открытым ртом, чуть в Ленку не врезалась, она, оказывается, мне навстречу шла.

Александр Синамати

— Привет, — говорит, — ну как, нравится?

— Да, — говорю, — впечатляет. Неужели это все ваше?

— А чье же еще, — смеется она. — Ну, садись, поговорим. Кстати, пока не забыла, вчера ко мне домой мужчина какой-то заходил, зонтик для тебя передал, сказал, что ты у него в машине оставила.

— Так это, — говорю, — тот самый «частник», на котором я к тебе в воскресенье ехала. Ну надо же, не перевелись еще хорошие люди на свете.

Уселись мы в кресла, Ленка чай наливает, а я на ее юбку уставилась, глаз оторвать не могу: из «мокрого» шелка, почти до пола и с тонкой кружевной отделкой по низу — вроде бы с виду простенькая, а смотрится — обалдеть. Я бы, правда, к этой юбке другие босоножки надела.

— Лен, — говорю, — как это у тебя получается — ты на работе выглядишь так, как будто на свидание собралась.

Она улыбается:

— Ну, во-первых, моя работа — это и есть сплошное свидание — в день по двадцать-тридцать человек ко мне приходят, и от того, как я выгляжу, очень многое зависит. А во-вторых, я считаю, что женщина должна всегда выглядеть так, как будто идет на свидание, причем на первое.

Я, конечно, сразу вспомнила свое первое свидание. Случилось оно за коровником, когда мы в институте на картошку ездили. Стоял жуткий холод, и мои выходные туфли на высоченных каблуках очень удачно гармонировали с теплым ватником с надписью «ССО «Привет». Помню, Сережка тогда меня все пытался поцеловать, а я не могла сосредоточиться, потому что за стеной шумно причмокивал колхозный бык-производитель по кличке Ильич. Интересно, а муж это помнит? Надо будет у него спросить.

— Ну ладно, — говорю, — рассказывай, чем вы тут занимаетесь.

— Расскажу, конечно, только сначала ты мне скажи, зачем ты пришла.

— Здрасьте, ты же мне сама в воскресенье сказала, приходи, вот я и пришла, даже с работы отпросилась пораньше.

— Вот и я о том же, ведь если бы тебе просто захотелось узнать поподробнее о сетевом маркетинге, ты бы, наверное, с работы не стала отпрашиваться, верно? Наверное, у тебя есть какие-то серьезные причины, а не простое любопытство, правда? Извини, конечно, за прямые вопросы, но дело в том, что, прежде чем предлагать тебе заняться нашим делом, я должна знать, зачем тебе это нужно.

«Ну, — думаю, — чего я буду темнить, скажу, как есть».

— Даже не знаю, как объяснить. Я как от тебя вернулась в воскресенье, прямо тоска на меня напала. Ты не подумай, что я тебе позавидовала, просто о своей жизни задумалась. Как-то я живу не так, как хочется.

— А как тебе хочется?

— Ну, как... Даже не знаю. Чувствую, чего-то не хватает. Мысли какие-то крутятся обрывками, а толком сформулировать не могу.

— Знакомое состояние, — кивнула Ленка, — у меня так тоже было. Да, наверное, у всех это бывает в какой-то период. В молодости мы несемся по жизни, не задумываясь, куда и зачем, а потом вдруг раз — остановились и начинаем думать. А так как думать мы отвыкли, то получается это с трудом. Но любые мысли можно привести в порядок, как говорится, разложить по полочкам. Я, например, люблю записывать свои мысли на бумаге. Хочешь, вместе попробуем, бери листочек. Ручка есть? Так, пиши сверху крупными буквами: «Что мне нужно для счастливой жизни».

— Ну, мне много чего нужно.

— Вот и пиши все свои желания.

— А ты их исполнишь, что ли?

— Если бы я умела исполнять желания, я бы золотой рыбкой работала, — отшутилась Ленка. — А если серьезно, то президент Америки, как его, забыла, ну он еще на столларовой купюре нарисован, а, вспомнила, Франклин, так вот он как-то сказал: «Конституция США не гарантирует счастье — только условия для него. Вам предстоит найти свое счастье самим». Я, конечно, не конституция, но могу тебе рассказать, что надо делать, чтобы твои желания исполнились. Ну, давай, пиши, я отойду минут на десять.

Я задумалась — а чего я хочу, если конкретно говорить?

Ну, во-первых, чтобы сын поступил в институт и не пошел в армию: как подумаю, что его в «горячую точку» могут послать, мне плохо становится. Сейчас он на подготовительные курсы ходит, да еще с репетиторами занимается, обходится это, конечно, недешево, а что делать? Если так не поступит, придется на платное отделение устраивать, а это вообще сумасшедшие деньги.

Во-вторых, хочу, чтобы мама лучше себя чувствовала, что-то в последнее время у нее сердце побаливает. В поликлинику нашу районную ходила, а что толку? В вашем возрасте, говорят, не бывает так, чтобы ничего не болело. Да у меня у самой что-то время от времени побаливает — то голова, то спина. Как говорится, если вам за сорок, вы проснулись утром и у вас ничего не болит, значит, вы умерли. Но серьезного пока, тьфу-тьфу,

ничего нет. Да мне по настоящему и болеть-то некогда, на мне вся семья держится. Помню, года три назад на неделю слегла, так весь дом кувырком — все ходят голодные, белье нестиранное, в холодильнике пусто, так и не удалось как следует поболеть.

В-третьих и в-четвертых, хочу сделать ремонт в ванной и купить такой же костюм, как у Ленки. Тоже деньги нужны.

Что еще? Чтобы муж обращал на меня больше внимания, я уж и забыла, когда в последний раз от него ласковое слово слышала. Я, конечно, понимаю, шестнадцать лет вместе живем, привыкли друг к другу, но время от времени хочется как тогда, в коровнике, только чтобы быка рядом не было.

И вообще в последнее время я как-то жутко неинтересно живу. Раньше, помню, мы все куда-то с мужем ходили, какие-то компании у нас были, а сейчас — из дома на работу, с работы домой, плита-телевизор, прямо замкнутый круг. В театре уж забыла, когда в последний раз была. Тоска, в общем.

Да и на работе, честно говоря, тоже невесело. Я после института от радости прыгала, когда по распределению в нашу Академию попала. Думала, науку буду двигать, диссертацию писать. Но сначала Сашка родился, затем муж диссертацию защищал, я ему условия создавала, а потом, когда моя очередь настала, я поняла, что нет у меня каких-то особо ценных научных идей, чтобы на них бумагу тратить. В общем, не сложилось. Вот и тружусь до сих пор старшим специалистом, затрудняюсь даже сказать чего. Сидим всем отделом, целыми днями чай гоняем. Ну и зарплата, естественно, курам на смех, да и ту задерживают.

Ну ладно, перечитала я все, что написала, и думаю: какие же мне условия должен этот стодолларовый Франклин создать, чтобы все мои желания исполнились? Тут как раз и Ленка вернулась.

— Ну что, закончила? Давай посмотрим, — и пробежала листок глазами. — Отлично, вполне нормальные человеческие желания. Классическая пирамида потребностей.

— Это что такое?

— Психологи определили все основные потребности человека и выстроили их в виде пирамиды. Подробно объяснять не буду, об этом у нас на занятиях по маркетингу говорят, а если в двух словах, то для того, чтобы получать удовольствие от жизни, нам нужно: быть здоровыми, хорошо зарабатывать, иметь интересную работу, уважение окружающих и возможность для самовыражения. Судя по твоим записям, тебе всего этого и не хватает. А теперь давай подумаем, почему.

— Хорошенький вопрос. Не знаю, почему. Обстоятельства так сложились, жизненные. У одних людей они удачно складываются, а у других просто черт знает как.

— Да, так бывает, — кивнула Ленка, — ну а ты что-нибудь делала, чтобы хоть как-то эти обстоятельства изменить?

— А что я могу сделать?

— Ну, вот, например, тебе не нравится твоя работа — неинтересная, и денег мало платят. Ты пробовала найти другую?

— А где я ее буду искать? И как?

— Как где? Сейчас во всех газетах публикуются вакансии различных фирм. Можно резюме свое отослать, на собеседование сходить, не пробовала?

— Нет, у меня и резюме-то нет никакого.

— Понятно. А подрабатывать где-нибудь не пыталась?

— Да нет, я же, кроме нашей специальности, ничего не знаю.

— А не по специальности?

— Нет, мне как-то и в голову это не приходило.

— Ну, хорошо, а ты понимаешь, что желания просто так не исполняются? Для того чтобы чего-то достичь, надо что-то делать.

— Теоретически понимаю, а практически ничего не получается.

— Так как же у тебя может получиться, если ты даже не пробуешь? Да не дуйся ты, я на тебя не нападаю, просто который раз удивляюсь, как все-таки люди интересно устроены. Вот я тебе одну историю расскажу. Я, когда домой возвращаюсь, всегда вижу в переходе метро одну женщину. Еще не старая, но какая-то несчастная, сгорбленная, с протянутой рукой стоит, кланяется и «спаси вас, господи» шепчет. Прохожие ей какую-то мелочь, конечно, кидают. А буквально через десять метров от нее старушка стоит лет восьмидесяти и пару шерстяных носочков в руках держит. Сама, наверное, вяжет и продает. Я, кстати, время от времени у нее что-нибудь покупаю, уже всех своих знакомых носками задарила. Ты не подумай, я не осуждаю ту женщину, которая милостыню просит, их обеих до слез жалко. Я тебе просто хотела привести пример разного отношения к жизненным обстоятельствам. Есть люди, которые «сдались» в этой жизни, и все, что они могут, — это просить милостыню в прямом и переносном смысле — от прохожих, от знакомых, от государства. Но есть и другие, которые готовы приложить хоть какие-то усилия, чтобы изменить неудачно сложившиеся обстоятельства.

Ну ладно, давай теперь поговорим, как можно добиться выполнения твоих желаний.

Насчет мамы и ее здоровья: запиши ее на консультацию к нашему врачу нутрициологу. Она порекомендует твоей маме подходящие биологически активные добавки, если нужно будет — направит на обследование и затем будет наблюдать за ней.

Пойдем дальше. Для того чтобы сделать ремонт, купить костюм и платить репетиторам за обучение сына, нужны деньги. У тебя, наверное, на языке вертится вопрос, сколько ты сможешь заработать, занимаясь сетевым маркетингом, да?

— Ну, в общем, да, — призналась я. — Но, честно говоря, мне немного неудобно этот вопрос задавать. Нас же всю жизнь учили, что деньги — это не главное, главное, чтобы человек был хороший.

— Абсолютно с тобой согласна. Деньги — это средство для достижения цели, не более того. У меня есть подруга, которую вопрос денег совершенно не волнует, и не потому, что они у нее есть, а потому что она вполне довольна своим жизненным уровнем. Потребности у нее небольшие, когда я с ней начинаю разговаривать насчет того, что можно зарабатывать больше, чем она сейчас имеет, она смеется и говорит, что ей больше не нужно. И я с ней не спорю. Но если человека не удовлетворяет его жизненный уровень, если у него есть цели, достичь которые он может, только имея деньги, тогда другое дело. И в этом случае не надо стесняться говорить о деньгах. Я, например, совершенно открыто говорю, что мне деньги нужны. И чем больше, тем лучше. Даже могу сказать, для чего. Во-первых, я много путешествую, два-три раза в год я обязательно езжу на недельку за границу. Хочу посмотреть все то, о чем нам Сенкевич двадцать лет по телевизору рассказывал. Во-вторых, как ты уже заметила, я люблю красиво одеваться. В-третьих, я собираюсь купить дом за городом и летом жить там, чтобы не париться в душной Москве. Ну и для детей я откладываю деньги — на образование, и просто, чтобы им было с чего начинать. А кроме того, когда у меня есть деньги, у меня появляется возможность помочь другим людям. Вот я недавно в газете прочитала: у одной женщины, инвалида, дома телевизор сломался, единственное, так сказать, средство общения с миром. Прямо крик души — помогите, кто может! Вот я и смогла: купила новый телевизор и отвезла той женщине. Ты бы видела ее лицо, когда мы этот телевизор к ней затаскивали. Да мало ли что можно хорошее сделать, если деньги есть. И, наконец, мне просто нравится, что я могу самостоятель-

но решать свои финансовые проблемы и не зависеть при этом ни от мужа, ни от кого другого.

Ну ладно, мы отвлеклись, отвечаю на твой вопрос: возможно ли реально заработать деньги, занимаясь сетевым маркетингом, и сколько. У дистрибьютора есть два вида дохода: один выплачивает ему компания за его дистрибьюторскую деятельность — это комиссионное вознаграждение за личные закупки и за закупки дистрибьюторской сети. Другой вид — от собственной торговой деятельности, то есть разница между дистрибьюторской и розничной ценами. И вот этот, второй доход — самый быстрый: нашел клиента, предложил ему добавку или косметическое средство, и деньги у тебя в кармане. Однако здесь есть несколько «но». Хорошо, если дистрибьютор любит и умеет продавать, тут ему и карты в руки. У меня есть в сети одна женщина, у нее большая дистрибьюторская сеть, она получает от компании солидное комиссионное вознаграждение, но все равно в розницу реализует продукцию на несколько сотен долларов ежемесячно. Ей сам процесс продажи нравится. Но большинство людей при одной мысли о том, что им придется что-то продавать, приходит в ужас. Поэтому я всегда говорю: компания нам платит не за то, что мы продаем продукцию, а за то, что мы ее приобретаем. Поэтому наша задача — не продавать продукцию, а строить сеть из людей, которые ею пользуются. Комиссионное вознаграждение с сети дистрибьюторов несравненно больше, чем любой доход от розницы. Помнишь, когда я в воскресенье сказала вам, сколько зарабатываю, так все рты пораскрывали. Я не преувеличила, я действительно столько зарабатываю, но я работаю уже 3 года, и подо мной сетевая структура в несколько тысяч человек. Поэтому я тебя не хочу настраивать на быстрые заработки и говорить, что, мол, через пару-тройку месяцев и ты будешь столько же зарабатывать. Это кропотливая и долгая работа, и тебе многому предстоит научиться. Как ни банально это звучит, но то, сколько ты будешь зарабатывать, зависит исключительно от тебя. От того, сколько ты будешь вкладывать в свое дело сил, нервов, энергии, и от того, насколько профессионально ты будешь относиться к делу.

Дальше ты пишешь, что у тебя неинтересная работа, не хватает общения и новых впечатлений в жизни. Вот тут я тебе могу гарантировать, что наша работа тебе скучной не покажется. Ты сможешь общаться с огромным количеством людей, и у тебя появится много новых знакомых, причем очень интересных. Мы постоянно общаемся — на лекциях, на занятиях. Вот, кстати, через две недели на выходные едем в дом отдыха, будем

учиться и отдыхать одновременно. Кстати, многие наши дистрибьюторы едут целыми семьями. А на праздники мы собираемся на недельку в Прагу — поедут победители конкурса, который мы проводим среди дистрибьюторов. В общем, посмотри на стенде в холле, там вывешен наш план мероприятий на ближайшие три месяца.

Так, что у нас осталось? — Ленка пробежала глазами мой листочек с записями. — А, чтобы муж больше внимания обращал. Ну, тут я не берусь давать какие-то конкретные советы, но общее правило я для себя вывела давно. Если женщина самодостаточна, занята своим делом, хорошо выглядит, тогда и мужчины обращают на нее больше внимания. Кстати, у нас есть очень хороший крем для рук, кожа после него потрясающая. Очень советую взять. — Я поймала Ленкин взгляд и поспешно убрала свои руки со столика. Она сделала вид, что не заметила моего движения, и продолжала: — У нас здесь, в Клубе, есть и массаж, и парикмахерская, ну, ты сама все видела.

— Массаж — это, конечно, хорошо, — задумчиво сказала я, — а вот насчет всего остального, ну, там сеть дистрибьюторская и так далее, я не очень уверена, что у меня это получится.

— Я понимаю, тебе сейчас немного не по себе, ведь я предлагаю заняться абсолютно новым делом. Но ты совершенно ничем не рискуешь, ведь тебе не нужно вкладывать большие суммы денег или увольняться с работы. Можно начинать постепенно. Кроме того, не думай, что тебе все придется делать в одиночку. Я — твой спонсор и буду всячески тебе помогать, подсказывать, особенно на первых порах. А получится у тебя или нет, повторяю, зависит только от тебя, от твоего желания.

— Ну и когда мне нужно дать тебе ответ?

— Понимаешь, я не хочу тебя торопить, мол, давай-давай, скорей подписывай соглашение, а потом разберемся. Мне нужно, чтобы ты сначала сама разобралась и приняла осознанное решение, тогда нам проще будет с тобой работать в дальнейшем. Если у тебя еще возникнут вопросы, заходи, звони, спрашивай. А когда придешь к окончательному решению, тогда мы подпишем соглашение и составим четкий план действий: что, как и когда нужно делать.

До метро я решила пройтись пешком. Мысли теснились в голове и мешали друг другу: «А действительно, чем я рискую? Может быть, и вправду у меня получится? Интересно, сколько этот крем стоит, о котором Ленка говорила? Хоть бы зарплату в этом месяце вовремя выплатили. Может, пирожных к чаю купить, сладкоежек своих побаловать?».

Я на ходу нащупала в сумочке кошелек и пошла к ближайшему киоску с надписью «Продукты». И тут я увидела старушку, о которой, наверное, и говорила Ленка. Одета в старенькое пальто и резиновые боты, она стояла, прислонившись к стенке киоска, и держала перед собой шапочку и шарфик, связанные из серенькой шерсти. «Обойдутся они без пирожных», — подумала я и, достав кошелек, решительно подошла к старушке.

Глава третья

До четверга я все размышляла, а в пятницу устроила скандал своему супругу. Ну не то чтобы совсем скандал, а просто поругались. Вернее, ругалась только я, а он..., ну ладно, начну все по порядку. Дело в том, что в пятницу нам на работе выдали получку. Это, кстати, один из двух дней в месяце, когда в нашей богадельне появляются хоть какие-то признаки жизни. Второй день, как вы сами понимаете, это когда дают аванс. В эти дни мы обычно празднуем всякие торжественные даты — юбилеи, именины и так далее. А в этот раз мы отмечали возвращение из отпуска нашей бухгалтерши Киры Ивановны. Муж у нее — какая-то крупная шишка в коммерческом банке, и отдыхать они ездят исключительно за границу. На сей раз Кира Ивановна побывала в Италии и притащила нам оттуда трехлитровую бутыль какой-то флорентийской настойки и кучу фотографий из серии «вот это мы с мужем на пляже, вот это мы с мужем на гондоле, вот это я, а вот это Пизанская башня». Меня такие комментарии просто убивают: можно подумать, что мы спутаем Киру Ивановну с этой башней. Но фотографии — это еще ничего. Хуже бывает, когда «путешественники» собирают своих родственников и знакомых и начинают пытаться их просмотром видеозаписей собственных походов, непрерывно тыкая пальцем в экран телевизора. Причем я заметила: все почему-то особенно любят снимать застолье, демонстрируя при этом незаурядное операторское мастерство — дрожащая видеочка медленно проплывает по радостным нетрезвым физиономиям и утыкается в блюдо с огромным лобстером, причем кто-нибудь из сидящих за столом

обязательно отметит, что это членистоногое только что выловили из ресторанного аквариума и стоит оно немерянные деньги за килограмм живого веса.

А может, это я просто из зависти говорю, ведь мы с мужем отпуск традиционно проводим на своей «fazende» в 6 соток под Волоколамском, видеокамеры у нас нет, а дома в аквариуме только гуппи плавают. И то их кормить забываем.

Короче, засиделись мы допоздна, и домой я возвращалась немного «на взводе». Прихожу и вижу: сын где-то у приятелей болтается, а любимый спутник жизни присутствует — лежит на диване, газетой прикрылся — только тапки наружу торчат.

— Здравствуй, — говорю я ему, — любимый муж, — а в голове еще шумит немного от итальянского зелья.

В ответ из-за газеты доносится ленивое «чмок-чмок», что, по идее, должно означать «привет, рад тебя видеть, я по тебе соскучился». Только раньше это выражалось словами, а сейчас я даже не уверена, ко мне ли это «чмок-чмок» относится. Может, это фотография Шарон Стоун в газете вызвала у мужа такую реакцию. Ну ладно, думаю, сейчас я тебе устрою сюрприз. Плюхнулась в кресло и нагло так заявляю:

— В этом году мы едем отдыхать в Италию.

Чувствую, он там затих под газетой — думает, наверное. Сейчас спросит, чего мы там забыли, в этой Италии. Надо ему какой-нибудь сильный аргумент привести, типа «хочу собственными глазами посмотреть на развалины, как его, Парфенона». Но слово «Парфенон» я вслух выговорить не могла, потому что язык все-таки немного заплетался, поэтому решила сказать что-нибудь попроще, тем более что Парфенон, кажется, вовсе не в Италии.

— Желаю, — говорю, — посмотреть на те исторические места, где римляне сражались со Спартаксом. — Муж и на это не среагировал, только тапком дрыгнул.

— Чего, — говорю, — молчишь, скажи что-нибудь.

Он, наконец, газету откладывает, смотрит на меня удивленно и выдает:

— Так «Спартак» же в этом сезоне в полуфинал не вышел, не будет он в Италии с римлянами играть.

Эта его фразочка и стала, как говорят англичане, последней соломинкой, которая сломала спину верблюда, то есть мою. Тут я ему и выдала по полной программе, как донна Изабель в «Дикой Розе». Все ему припомнила: и что «я потратила на него лучшие годы своей жизни...», и что «у

всех мужья как мужья, а он...», и что «права была моя мама...». В общем, весь стандартный набор, который любая женщина хоть раз в жизни выдает своему благоверному.

Беда только в том, что с моим мужем не очень-то поругаешься. Внутренне он, конечно, переживает, но внешне это никак не выражается. Я даже и не припомню, когда он в последний раз голос повышал. Если ему что-то не нравится, он в себе замыкается и молчит. С одной стороны, это, конечно, хорошо, я терпеть не могу, когда на меня кричат, а с другой стороны, для полноценного скандала нужно активное участие как минимум двух сторон. Вон у нас соседи за стенкой — когда ругаются, то вся лестничная площадка слышит — шум, крик, битье посуды, в общем, все как положено. А тут я одна, как дура, надрываюсь, и никакой поддержки со стороны партнера. Обидно даже иногда делается.

Вот и сейчас он надулся, от ужина отказался, и обратно под газету нырнул. А я отправилась на кухню чай пить. Смотрю, а там стол накрыт, тарелки расставлены и даже кастрюля с картошкой заботливо завернута в мое лучшее махровое полотенце. «Ну надо же, — думаю, — он, оказывается, меня с ужином ждал, голодный небось, а я сходу на него «наехала». Прижалась я к теплой кастрюле с картошкой и думаю: ну чего я от мужа хочу? Не пьет? Не пьет. Чужими духами от него не пахнет? Слава Богу, нет. Домой всегда вовремя приходит, вечерами с сыном занимается. Картошку мало того, что купил, так еще и сварил самостоятельно. Ну зарабатывает, конечно, не очень. А что, лучше было бы, если он «новым русским» стал? Вон Люська, подруга моя, своего мужика пилила-пилила, что денег мало зарабатывает, так он не выдержал, ушел с работы и бизнес свой открыл. И что? Залез в долги, квартиру пришлось продавать, хорошо, хоть жив остался. Допилилась, называется. А сестру мою двоюродную взять. Муж у нее после перестройки стал брокером, бешеные деньги начал зарабатывать. Она поначалу радовалась, из бутиков не вылезала, евроремонт отгрохала, аркеры там всякие, джакузи, пол в туалете с подогревом. А через два года он с ней развелся и на своей секретарше женился — молодая девчонка, ноги от ушей и все такое. А то, что жена с ним двадцать лет жила, двоих детей вырастила, сколько натерпелась, это все побоку. Хорошо хоть квартиру ей оставил, и плавает она теперь в своем джакузи, как скумбрия одинокая. Так что не гневи Бога, подруга, у тебя еще не самый худший вариант. А если тебе чего и хочется, то, как говорил яблоковед Мичурин, не стоит ждать милостей от природы, взять их у нее — наша задача. Ни-

Александр Синамати

кто не даст нам избавленья, ни муж, ни сын и ни герой. Как это Ленка говорила — нужно принять осознанное решение. Так вот, считайте, что я его почти приняла.

Вернулась в комнату, на краешек дивана пристроилась, в бок мужнин уткнулась и засопела виновато, вроде бы мириться пришла. Он, конечно, побурчал немного для порядка, но потом все же дал почесать себя за ухом и милостиво согласился вместе отужинать.

На следующий день, в субботу, у меня была запланирована большая стирка, но я оставила мужу инструкцию по загрузке стиральной машины и отправилась к Ленке в ее Клуб.

Захожу к ней в кабинет и сходу говорю:

— Все, Ленка, я почти готова. Давай, объясняй мне, что нужно делать.

Она разложила передо мной какие-то бумажки и говорит:

— Вот это бланк дистрибьюторского соглашения. В нем изложены общие правила твоего сотрудничества с компанией. Компания обязуется поставлять тебе качественную продукцию и выплачивать комиссионное вознаграждение при выполнении тобой условий, описанных в маркетинг-плане. Ты, подписав контракт с компанией, становишься независимым дистрибьютором и получаешь право приобретать продукцию компании по дистрибьюторской цене. Ты имеешь право расторгнуть соглашение с компанией в любое время. Но и компания имеет право в одностороннем порядке прекратить твое участие в маркетинговой программе, если ты нарушишь установленные ею правила.

Но кроме дистрибьюторского соглашения с компанией, нам нужно подписать еще один договор — между тобой как дистрибьютором и мной как твоим спонсором. Это не официальный документ, юридической силы не имеет, но нам он необходим. Для чего — сейчас объясню.

Ты помнишь, когда мы собирались у меня дома, я рассказывала вам о своих успехах в сетевом маркетинге? Я думаю, что у многих из вас тогда возникло такое ощущение, что я очень легко всего достигла, и что этот бизнес — плевое дело: раз — подписала контракт. Два — создала дистрибьюторскую сеть. Три — начала получать большие чеки. Четыре — открыла свой Клуб. Пять — поехала отдыхать за границу.

— Ну, в общем, было у меня такое ощущение, — призналась я.

— Дело в том, что я специально так выступала, как со сцены. Тогда для меня важно было заинтересовать народ, чтобы вы захотели побольше уз-

нать о том, чем я занимаюсь. И я эту задачу выполнила. Я тебе не говорила, что Мишка Овчаренко мне недавно звонил?

— Нет.

— Так вот, звонит, привет-привет, как дела, ты говорила, что у вас массаж там какой-то в Клубе есть, может я заеду, что-то у меня шея побаливает. А я чувствую — не просто так он звонил. Заинтересовался нашим бизнесом, только пока виду не подает. На следующей неделе подъедет, сделаем мы ему массаж всех органов, включая головной мозг.

Тебя мой рассказ тоже заинтересовал. Ты ко мне пришла, я тебе подробно рассказала, как мы работаем, как отдыхаем, и тебе все это понравилось, верно?

— Верно.

— Мы с тобой выяснили, какие ты перед собой ставишь цели. Если я тебя правильно поняла, ты хочешь зарабатывать много денег, тебя беспокоит здоровье твоей мамы и отчасти свое собственное, кроме того, тебе хочется общения, внимания и любви — правильно я изложила?

— В общих чертах да.

— Я тебе сказала, что эти цели вполне можно достичь, занимаясь сетевым маркетингом, и пообещала помощь и поддержку. Но тут есть одно «но». Если бы тебе нужно было только общение, любовь и внимание, то моя задача как спонсора заключалась бы в том, чтобы вовремя сообщать тебе о том, когда и где мы собираемся хорошо провести время. Но ведь, насколько я понимаю, помимо всего прочего, ты хочешь улучшить свое материальное положение, причем несколько сотен рублей в месяц в качестве прибавки к зарплате тебя не устраивают. Тебе, судя по твоим потребностям — ремонт в ванной, обучение сына, дорогой костюмчик и т. п. — нужно как минимум несколько сотен долларов в месяц, верно? И я тебе сказала, что эту сумму вполне реально заработать. Но именно заработать. А для этого недостаточно просто участвовать в наших тусовках. Мне нужно объяснить тебе, в чем будут заключаться твои обязанности и как их надо выполнять, чтобы ты не пришла ко мне потом с претензиями, мол, ты — мой спонсор, ты мне обещала, давай, гони мои денежки.

— Да не придую я к тебе с претензиями.

— Ну, ты, может, и не придешь, а другие приходят. Я тебе не просто так говорю, а исходя из собственного горького опыта. Когда мы только начинали создавать свою сеть, нам так хотелось, чтобы пришло как можно больше народу, что мы расписывали только преимущества нашего бизнеса — тут тебе и свободное посещение, и никакого начальства, и за-

душевное общение, и чай с пряниками, в общем, такая разлюли-малина, сплошное удовольствие, за которое тебе еще и деньги платят. И что самое интересное, я, когда это все говорила, не кривила душой. Потому что для меня этот бизнес — действительно огромное удовольствие. Но при этом у меня и в мыслях никогда не было, что можно получать деньги, не прилагая определенных усилий. И я считала, что все так думают, что это само собой разумеется. Ан нет. Оказалось, что многие люди считают совсем по-другому. Никогда не забуду одного дистрибьютора, его, правда, не я «подписала», а другая женщина. Веселый такой дядька лет сорока, Олегом Олеговичем звали. Пришел он на презентацию, мы ему, как всегда, чайку с вареньем, мол, хорошо, что вы пришли, у нас мужчин мало, вы у нас будете на вес золота, ну и все в том же духе. Подписал он контракт, купил 7 банок с биологически активными добавками для повышения потенции и пропал. На лекции не ходит, на телефонные звонки не откликается. Ну, мы думаем, мало ли что, может, на мужика так добавки благотворно подействовали, что у него уже ни до чего другого просто руки не доходят. А через три месяца он приходит и интересуется, мол, девочки, где моя зарплата? Мы все в шоке: какая зарплата? А он — ну как же, вы же мне сказали, что достаточно подписать контракт, а дальше подо мной подпишутся пять человек, а под ними еще пять, и в результате я смогу получать до тысячи долларов в месяц. А когда я ему объяснила, что дело обстоит немного не так, как он себе представляет, то в ответ получила массу претензий, что, мол, мы все обманщики, дурим народ, что он на нас в газету напишет и так далее.

Тут, безусловно, явный прокол допустила его спонсор, мы с ней потом серьезно поговорили в том смысле, что нельзя такую лапшу человеку навешивать. Но и Олег Олегович этот, согласись, тоже хорош. Каким, мягко говоря, идиотом надо быть, чтобы поверить в то, что один лишь факт подписания контракта с компанией гарантирует ему зарплату, да еще на такую сумму.

И таких, как Олег Олегович, просто пруд пруди. К нам знаешь, сколько людей каждый день приходит! И большинство из них хотят одного: получать большие деньги и при этом делать минимум телодвижений. И подход у них к жизни сугубо потребительский — дайте, дайте, дайте. Как будто весь мир им что-то должен.

На лекции — не поверишь — многих наших дистрибьюторов буквально силком загонять приходилось. Все для них организуешь — лектора пригласишь, зал украсишь, звонишь своему дистрибьютору — приходи-

те, такие интересные лекции, это очень вам поможет в вашей работе, а в ответ слышишь — да не знаю, у меня времени нет, может, в другой раз. А начнешь что-нибудь от них требовать, они в ответ: «А вы сами говорили, что мы — независимые дистрибьюторы. Хотим — работаем, не хотим — не работаем». А с другой стороны, если вдруг что не так, такие претензии слышишь от некоторых дистрибьюторов, мол, ты — наш спонсор, ты получаешь комиссионные с наших закупок, ты обязана и т.д. И даже не знаешь, что им в ответ и сказать-то, ведь в официальном контракте с компанией взаимоотношения между спонсором и дистрибьютором четко не прописаны. Равно как и степень ответственности друг перед другом.

И вот через какое-то время мы с ужасом обнаружили, что наша сеть состоит в основном из иждивенцев, которые сидят и ждут, пока им вы платят обещанные деньги. Мы были в полном смятении и совершенно не понимали, как нам жить дальше. Чувствуем, что мы что-то не так делаем, а что и как надо — не знаем. И вот как-то прибегает ко мне Ольга, которая у нас лекции по маркетингу читает, и какой-то книжкой размахивает. «Смотрите, — говорит, — оказывается, не у нас одних такие проблемы». А книжка называется «Как достичь успеха в сетевом маркетинге». Автор — Владимир Дубковский. Открываю, начинаю читать — как про нас написано. Вот я тебе сейчас зачитаю. — Ленка порылась у себя на столе. — Ну вот, опять кто-то ее утащил. Невозможно ничего на столе оставить. Ладно, я тебе своими словами перескажу.

Почему возникают конфликты между спонсором и дистрибьютором? Потому что слова «независимость» и «свобода» люди понимают по-разному. Что понимается под «свободой» в сетевом бизнесе? Вот ты, например, свободна в личном выборе своей стратегии поведения. Не хочешь ты тратить много времени, усилий и нервов на этот бизнес — не надо. Я тебя заставлять не буду. Работай столько, сколько считаешь нужным, приходи тогда, когда считаешь необходимым. Но зарабатывать ты будешь пропорционально тем усилиям, которые ты затрачиваешь. И при этом не жди, что на тебя свалится манна небесная, не требуй от меня, своего спонсора, повышенного внимания, потому что независимость должна быть обоюдной — как ты мне, так и я тебе.

А вот если ты настроена на большие заработки, то должна, как пишет Дубковский, включиться в систему. У тебя должен быть конкретный план действий, определенный набор обязанностей, ты должна участвовать во всех мероприятиях, которые устраивает наша «ветка», писать планы, от-

четы, заниматься анализом своей деятельности, выполнять мои рекомендации. То есть ты уже не член клуба по интересам, а участник команды, который выполняет определенную работу. И самое главное — ты должна четко понимать, что прежде всего это нужно тебе самой — не мне, не компании, а тебе лично. А я, как твой спонсор, помогаю тебе достичь тех целей, которые ты перед собой поставила.

После того как мы с нашими лидерами проштудировали книжку Дубковского, мы решили составить внутренний договор между дистрибьютором и его спонсором, в котором обговариваются их права и обязанности.

Этот договор мы предлагаем подписать своим новым дистрибьюторам. И очень многие совершенно нормально это воспринимают. В конце концов, когда человек устраивается на работу, он ведь подписывает трудовой договор, в котором перечислены его функциональные обязанности, и никого это не удивляет. Правда, мы привыкли к тому, что на работе мы делаем вид, что работаем, а государство делает вид, что нам платит. И мы решили разорвать этот порочный круг хотя бы у нас в Клубе.

— А если дистрибьютор не согласен подписывать этот договор?

— Это его право. Он может работать в одиночку, более того, если он обратится к спонсору за советом или за помощью, конечно, ему не откажут, но если он будет предъявлять какие-то претензии к своему спонсору, что, мол, мало вы мне внимания уделяете, то мы ему мягко напомним, что он — независимый дистрибьютор. В общем, старое правило «нельзя жить в обществе и не зависеть от него» распространяется и на сетевой маркетинг.

— Ладно, — говорю я, — у меня возражений нет.

— Ну и прекрасно. Тогда внизу поставь свой автограф и число. Теперь я распишусь. Ну, вроде все. Вот тебе каталог с нашей продукцией, брошюра с маркетинг-планом. Да, еще тебе надо иметь: а) файловую папку, в которую ты будешь складывать все необходимые тебе бумаги; б) ежедневник; в) тетрадь для записи лекций.

А теперь давай составим план действий на ближайший месяц. Весь следующий месяц у тебя будет подготовительный период. За это время тебе необходимо пройти школу для начинающих дистрибьюторов. Школа у нас длится 5 дней, по два часа вечером после работы. На школе читаются лекции по биологически активным добавкам, по косметике и маркетингу. Расписание висит в холле. Перед тем как идти на лекции, прочитай каталог, чтобы ты имела представление о нашей продукции. Лекции обязательно нужно конспектировать.

Нужно также прочитать несколько книг по сетевому маркетингу — вот они у меня на полке стоят. Начни с Каленча — «Лучший, каким можно быть в MLM». Затем возьми Ричарда По «Третья волна» и Дон Файлла «Десять уроков на салфетках». Это наши классики, можно сказать, Маркс и Энгельс сетевого маркетинга, только гораздо интереснее. Но учти, что они американцы и пишут про американский сетевой бизнес, а он здорово отличается от нашего, как, впрочем, и все остальное. Так что не все, что они там пишут, можно взять себе на вооружение. А вот в газете «Хорошие новости» пишется о проблемах, возникающих в наших дистрибьюторских структурах, — подшивку за этот год тоже найдешь на полках. Игорь Сидоров — книга «Трамплин успеха» — прочитать в обязательном порядке. Затем...

— Подожди, — заволновалась я, — когда же я успею все это прочитать?

— А ты вообще сейчас какие-нибудь книги читаешь или только телевизор смотришь?

— А как же, — обиделась я, — конечно читаю.

— И что же?

— Ну, эту, как ее, «В объятьях страсти», автора не помню.

— Понятно. Так вот, советую тебе вырваться из чужих «объятий страсти» и почитать книжку Александра Синамати «MLM — путь к успеху». Там про одного мужика, у которого тоже страсть была — любил он покурить перед сном на балконе и помечтать о светлом будущем. Очень интересно написано. И главное, легко читается. На, держи, только не потеряй, она с подписью автора. Раритет. Кроме того, учти, что читать эти книги тебе придется не один раз. Сейчас ты читаешь, чтобы получить общее представление о том, чем мы занимаемся. Потом будешь читать по второму, по третьему разу, чтобы вникнуть в детали. Так, что еще? — Ленка заглянула в свой блокнот. — Ага, прямо сейчас подойди в холле к секретарю и запиши свою маму на прием к нашему врачу. Ну все, до встречи, жду звонка.

Дома я выгрузила из сумки книги, которые мне дала Ленка, и аккуратно поставила на книжную полку. Все книжки не влезли, и «В объятьях страсти» с мускулистым мачо на обложке, который сладострастно душил пепельную блондинку, пришлось засунуть во второй ряд. Затем я зашла в комнату и попросила у сына чистую тетрадь.

— А зачем тебе? — поинтересовался он.

— Со следующей недели пойду учиться.

— Куда? — поразился он.

— Куда-куда. Туда. Начинаю новую жизнь.

Глава четвертая

В следующий понедельник после работы я положила в сумку чистую тетрадку, взяла две шариковые ручки и отправилась на занятия. Захожу в зал, а там уже человек двадцать сидит, и у каждого на груди бирочка с именем, как на научном симпозиуме. Я бочком пробралась на задний ряд, села скромненько в углу, тетрадку открыла и стала своих соседей незаметно разглядывать. Рядом со мной слева занимал место мужчина лет пятидесяти с бирочкой «Олег Петрович» — по виду, скорее всего, отставной военный. Спереди и чуть сбоку немного затюканного вида мужичок «Зиновий» читал газету, чуть подальше держались за руки и влюбленно смотрели друг на друга парень с девушкой («Коля» и «Оля»). Впереди разместились бабушка-пенсионерка с авоськой «Октябрина Петровна», рядом с ней «Анатолий» — седой мужчина, со значком мастера спорта на груди, и еще дальше — две интеллигентного вида женщины моего где-то возраста, но имен на бирочках я не разглядела.

Тут лектор заходит — интересный такой мужчина лет сорока. Поздоровался, представился — Александр Михайлович его зовут, а читать он у нас будет вводную лекцию по сетевому маркетингу. Подошел он к доске и говорит:

— Ваши спонсоры наверняка уже рассказывали вам в общих чертах о том, что такое сетевой маркетинг, как мы распространяем нашу продукцию и чем вам предстоит заниматься. На нашей школе мы будем подробно изучать эти вопросы. Но перед тем, как начать работать, я хотел бы задать вам такой вопрос: как вы думаете, что в первую очередь определяет успех или неуспех дистрибьютора?

Мы задумались.

— Смелее, — подбодрил нас Александр Михайлович.

— Я считаю, что дистрибьютор должен обязательно владеть всей имеющейся в наличии информацией о товаре, который он распространяет, — отрапортовал «отставник». — Мы должны уметь адекватно ответить на любой вопрос наших клиентов, касающийся технических характеристик товара, таких как цена, качество и скорострельность, то есть я хотел сказать, эффективность воздействия. А если я не смогу ответить на эти вопросы, значит, и товар у меня никто не купит.

— Замечательно, — поблагодарил Александр Михайлович.

— Ну, наверное, надо знать, чем наш товар отличается от аналогичного товара других фирм, то есть насколько он конкурентоспособен, — выдал Коля и с гордостью посмотрел на Олю.

Сидящие впереди меня женщины пошептались, и одна из них сказала:

— Когда привлекаешь человека в сетевой маркетинг, нужно рассказать ему, сколько и когда он сможет заработать денег. Поэтому дистрибьютор должен знать маркетинг-план компании.

— На мой взгляд, очень многое зависит от того, какую компанию мы представляем. Если дистрибьютор работает в солидной компании, то к нему и отношение со стороны клиентов будет соответствующее, — заметила интеллигентная дама с первого ряда.

— Да, психологию людскую надо знать, — выступил седой мастер спорта, — кому что предложить, как это сделать. Иной клиент у тебя через пять минут товар купит, а с другим ты два часа промучаешься, а толку никакого.

— У вас, я чувствую, уже есть опыт работы с клиентами? — поинтересовался Александр Михайлович.

— А как же, — довольно сказал Анатолий, — и с клиентами я много работал, и в сетевых компаниях побывал. Ваша-то у меня уже шестая будет.

— Ну что ж, — подвел итог Александр Михайлович и начал писать на доске, — если я вас правильно понял, дистрибьютор должен владеть информацией о:

- а) товаре, который он распространяет;
- б) компании, с которой он сотрудничает;
- г) маркетинг-плане компании;
- д) психологии клиента.

Ну что ж, вы абсолютно правы, эта информация необходима дистрибьютору. Но из своего опыта могу сказать следующее: бывает так, что дистрибьютор знает про свой товар буквально все, маркетинг-план изучил в совершенстве, правила работы в сетевом маркетинге у него от зубов отскакивают. Ночью его разбуди, и он без запинки объяснит, какой процент комиссионного вознаграждения получает дистрибьютор пятого уровня, и чем антиоксидант отличается от диссидента. Казалось бы, такой знаток должен уже быть на вершине карьерной лестницы и зарабатывать огромные деньги. А на деле оказывается, что у него и продажи не идут, и сети нет, и заработки такие, что уж лучше бы он вообще не работал. А почему? Да потому, что, помимо знаний, нужно обладать еще очень важным качеством. И сейчас мы в этом убедимся.

Александр Михайлович включил видеомagneтофон, который стоял на полочке около доски, и на экране замелькала знакомая до слез тетя Ася — энергичная блондинка из рекламного ролика отбеливателя для белья «Асс». Если кому-то посчастливилось не увидеть сей шедевр, то напомним, что любимое развлечение тети Аси — это внезапно завалиться к какой-нибудь своей подружке в гости. «Тетя Ася приехала!!!» — радостно кричат детишки в предвкушении развлечений, и тетя Ася их ожидания полностью оправдывает, потому что в момент ее прихода в доме моментально начинает рваться все постельное и нательное белье. Прямо не женщина, а барабашка какая-то. И после этого между тетей Асей и ее несчастной подругой происходит следующий диалог:

Подруга (философски разглядывая разодранную скатерть):

— Что может быть беспощаднее времени?

Тетя Ася (иронично):

— Разве что твой отбеливатель.

Подруга (обиженно):

— У меня дорогой отбеливатель.

Тетя Ася (снисходительно):

— Дорогой, но не лучший. Не «Асс».

Подруга (машет рукой):

— А, какая разница.

Тетя Ася (нравоучительно):

— Это ты зря. «Асс» — лучше, чем другие.

После этого тетя Ася, как фокусник из рукава, извлекает из сумочки пачку «Асса» и заставляет подругу заново перестирывать кучу белья. Затем они с аппетитом едят пирог, который торжественно красуется на белоснежной скатерти, а их мужья в сверкающих белизной рубашках отправляются удить рыбу. В общем, маразм полный. Александр Михайлович выключил магнитофон и говорит:

— Как вы только что смогли убедиться, аргументация дистрибьютора тети Аси при разговоре с клиентами незатейлива как грабли. Она не приводит никаких серьезных доводов, доказывающих преимущества своего товара перед другими, не перечисляет ингредиенты, входящие в отбеливатель, не уточняет, насколько он дешевле аналогичных средств, да и в психологию своего клиента она тоже особенно не углубляется. Приходит и сходу откровенно заявляет своей подруге, что, мол, отбеливатель, которым ты пользуешься, откровенное фуфло. Какой самый главный аргумент она приводит? «Асс» — лучше, чем другие отбеливатели». Или: «Это

не просто «Асс», он с красной крышечкой». И все. Так почему же тете Асе всегда удастся убедить своих собеседниц?

— Так это же реклама, — сказала я, — мало ли что они там, на телевидении напридумывают.

— А, простите, я могу у вас поинтересоваться, каким отбеливателем пользуетесь вы? — спросил Александр Михайлович.

— Я? Этим, как его... — И тут я с ужасом осознала, что не далее как позавчера, когда ходила в универсам, в хозяйственном отделе купила именно этот злосчастный «Асс».

Все с интересом посмотрели на меня, а Александр Михайлович, не дождавшись моего ответа, понимающе кивнул и спросил:

— Ну и как, хорошо отбеливает?

— Да так, ничего особенного, — удрученно ответила я. И тут с заднего ряда подал голос «затюканный» Зиновий в свитере:

— А я вам скажу, в чем тут дело. Я эту «Асю» очень хорошо знаю — у меня теща такая же. Как начнет «наезжать», так ты и не захочешь, а все равно сделаешь, как она велит, лишь бы отвязалась. Вы только посмотрите, до чего эта Ася своего мужа довела. Ну, скажите, какой дурак пойдет ловить рыбу в накрахмаленной белой рубашке? А ее мужик идет как миленький, потому что знает: с такой женой спорить — себе дороже. Не наденешь рубашку, в «Ассе» вымоченную, может вообще на рыбалку не пустить.

Мы все рассмеялись: уж очень искренне это прозвучало, чувствовалось, что Зиновий натерпелся дома от тещи. Александр Михайлович тоже улыбнулся и сказал:

— Итак, главное, что убеждает подруг тети Аси пользоваться отбеливателем «Асс», — это ее манера держаться и интонации голоса, не допускающие возражений. Тетя Ася абсолютно уверена в себе и в том, что вещь, которую она предлагает, хороша тем, что именно она ею пользуется. Внешне тетя Ася производит впечатление успешной и благополучной женщины, у которой все в жизни отлично. И ее подругам кажется, что немалую роль в достижении жизненного успеха сыграло и то обстоятельство, что она пользуется именно отбеливателем «Асс». И они готовы этот «Асс» даже добавлять в суп. Почему? Да потому что они хотят стать такими же успешными и уверенными, как тетя Ася.

В чем секрет сетевого маркетинга, которым мы занимаемся? В том, что мы демонстрируем другим людям не добавки и косметику, а самих себя, а еще точнее, тот результат, который мы получили, пользуясь продук-

цией своей компании и занимаясь сетевым маркетингом. Если ваш собеседник видит, что вы уверенный в себе, независимый, преуспевающий человек, то подсознательно хочет стать таким же. А как он может этого добиться? Делая то же самое, что и вы.

Я подумала: а ведь правда, что меня толкнуло прийти сюда и стать дистрибьютором? Захотела стать похожей на Ленку — такой же уверенной, независимой и хорошо выглядящей. А Александр Михайлович тем временем продолжал:

— Вы наверняка замечали, что среди ваших друзей, знакомых или родственников есть люди, у которых получается все, за что бы они ни брались, правда? И по службе они быстро продвигаются, и денег много зарабатывают, хотя, на первый взгляд, они не тратят на это много усилий, как-то у них все само собой выходит — раз и готово. И в сетевом маркетинге таких людей очень много. Для них не составляет никакого труда «подписывать» людей или продавать продукцию. А есть и другие, которые вроде пыжатыся, стараются, усилия неимоверные прикладывают, а ничего у них не получается, хоть ты тресни. Почему так происходит?

— Просто этим людям везет, — высказался Зиновий. — У нас на автокомбинате работает один такой. Вроде только недавно после института пришел, а его уже — раз, и начальником смены поставили. Почему, за что — непонятно. У нас ребята по двадцать лет вкалывают, их не назначили, а его — пожалуйста.

— Вовремя «подмазал» кого нужно, вот его и назначили, — со знанием дела пояснил Коля.

— А помните, когда у нас все дефицитом было, профком на работе разные вещи разыгрывал — кофемолки, сапоги женские, продуктовые заказы? — сказала интеллигентная дама с первого ряда. — Мы писали название вещей на бумажках, складывали в вазу и вытягивали. Так вот, у нас в отделе одна сотрудница практически всегда выигрывала самые дефицитные продукты. Мы уж ее заставляли в последнюю очередь жребий тянуть, и все равно я обычно гречневый продел вытягивала, а она — или салями, или банку с красной икрой. Прямо мистика какая-то.

— Я вам потом объясню, почему вы всегда продел вытаскивали, — пообещал Александр Михайлович.

Тут все загалдели, вспоминая своих счастливых-знакомых и случаи жуткого невезения из собственной жизни. Александр Михайлович нас внимательно выслушал и утихомирил вопросом:

— А почему, как вы думаете, везет этим людям, о которых вы рассказываете? Может быть, существует какой-то особый секрет везения, который одни знают, а другие нет?

— Секрета, наверное, нет, но, может быть, у кого-то изначально есть условия для того, чтобы добиться успеха, а у кого-то нет, — высказала предположение я.

— Это какие же дополнительные условия нужны, чтобы палку колбасы выиграть? — недоуменно спросила Оля.

— Да нет, тут не в условиях дело, — задумчиво сказала интеллигентная дама. — Вот сейчас в журналах много печатается интервью с различными известными людьми: певцами, политиками, телезвездами — нашими и зарубежными. И я обратила внимание, что у большинства из них не было ну никаких особых условий для того, чтобы добиться успеха. Нищее детство, родители-алкоголики, жили в провинциальных городишках, далеких как от Москвы, так и от Голливуда. И свой путь к успеху они начинали буквально на пустом месте — ни знакомых, ни жилья, ни постоянного заработка. А они пробились и стали знаменитыми и богатыми. А сколько мы знаем людей, у которых с детства было буквально все, но они так себя в жизни и не реализовали. Так что дело тут не в условиях.

— А в чем же тогда? — настаивал Александр Михайлович.

— Разрешите, я скажу, — попросил слова мастер спорта Анатолий. — Ответ, на мой взгляд, прост: люди, которым, как вы говорите, везет, даже не допускают мысли, что им может не повезти.

— Вот именно, — с облегчением вздохнул Александр Михайлович. — Как сказал один из мастеров сетевого бизнеса Джон Каленч, «наши мысли очень сильны, они определяют то, что происходит в нашей жизни, и то, что из этого получается». А американскому философу Огу Мандино принадлежат такие слова: «Что такое успех, как не состояние ума».

— Так это еще Антон Павлович Чехов сказал: «Человек — это то, во что он верит», — добавила интеллигентная дама.

— Правильно, — одобрительно кивнул Александр Михайлович. — И эти слова находят ежедневное подтверждение в нашей работе. Представьте, что вы встречаетесь с клиентом и рассказываете ему о своей продукции или хотите, чтобы он стал вашим дистрибьютором. Разложили перед ним каталоги, маркетинг-план, а в голове у вас крутится предательская мысль: «А что, если он не согласится, а вдруг у меня не получится?». Вот если такая мысль у вас возникла, — все — никто у вас ничего не купит

и контракт не подпишет. Потому что ваша неуверенность и сомнения передаются собеседнику энергетическим путем.

— Это как это? — удивился Коля.

— А вот так. Наши эмоции, чувства и мысли — вполне материальны, это некие тонкие энергии. И вера — это тоже энергия, которая передается человеку, с которым вы беседуете.

— Чего-то мы уже куда-то далеко уехали, — недовольно сказал Коля, — про веру рассуждаем, мы что, в церкви что ли? Вы нам расскажите, как нам продукцию продавать, я вот слышал, что есть особая техника разговора, вроде, ты говоришь какие-то специальные слова, и твой клиент уже лезет в кошелек за деньгами.

Александр Михайлович с ласковым сожалением посмотрел на Колю, как на ребенка, который пукнул за праздничным столом в присутствии гостей, и хотел что-то ответить, но перевел взгляд на его подружку и сдержался.

— Давайте вернемся к тому, с чего мы начали. Для того чтобы добиться успеха в сетевом маркетинге, нужно многому научиться. В том числе обязательно овладеть различными технологиями общения с клиентом, системой убеждения, искусством правильно составить и провести презентацию и так далее. И научиться этому не так уж и сложно. Например, об основных приемах ведения переговоров рассказывается почти в каждой популярной книжке для бизнесменов. Так же как и в любом учебнике по восточным единоборствам детально описывается, как нужно проводить удар пяткой в челюсть с поворотом на 180 градусов. Казалось бы, чего проще — прочитай книжку, немного потренируйся и вперед, к победе. А на деле, как я вам уже говорил, все гораздо сложнее. Потому что для того, чтобы победить, неважно где — за столом переговоров или на ринге, недостаточно просто владеть набором определенных приемов. Нужно обладать психологией победителя, настроить свое сознание на успех, верить в то, что вы действительно сможете его добиться. А владение приемами — это, как говорится, необходимое, но отнюдь не достаточное условие для победы.

— И что, вы хотите сказать, если я буду верить в то, что заработаю миллион долларов, то я его заработаю? — поинтересовался Коля.

— Если будете лежать на диване и верить, то вряд ли, — улыбнулся Александр Михайлович. — А если будет работать и при этом верить, то обязательно. Правда возникает другой вопрос: а готовы ли вы к тому, чтобы распоряжаться такой суммой денег?

— Это как? — поразился Коля. — Да мне бы миллион, я бы уж знал, что с ним сделать.

— Не уверен, — покачал головой Александр Михайлович. — Остап Бендер тоже страстно хотел иметь миллион, а вспомните, как он его бездарно потратил. Но об этом мы поговорим попозже.

Все замолчали и задумались, наверное, о том, что бы каждый сделал с миллионом.

— Мне кажется, что умение верить в себя, вот эта самая психология победителя — это врожденное свойство, ну, как талант, он либо есть, либо его нет, — сказала я. — Вот у тети Аси, например, есть, а у меня нет. Я постоянно во всем сомневаюсь и не знаю, как это чувство сомнения преодолеть.

— А мне, например, и не хочется быть такой, как эта тетя Ася, — поморщилась интеллигентная дама, — какая-то она, как бы поточнее выразиться, «хабалистая». И вообще, люди не испытывающие ни в чем сомнения, по-моему, очень ограниченные и вызывают раздражение своим бесцеремонным поведением.

— Я думаю, — заметил Александр Михайлович, — что надо отличать спокойную уверенность в своих силах от наглости, сочетающейся с отсутствием приличного воспитания. Давайте подумаем, а что же такое уверенность, и кого мы можем назвать уверенным человеком?

— Уверенный человек — это человек, который четко знает, что он хочет и как этого добиться, — сформулировал «отставник».

— Вот это называется сходу и в десятку, — обрадовался Александр Михайлович. — Итак, верить — это знать, что и как нужно делать. Уверенность — это чувство отсутствия сомнения, основанное на знании и опыте.

— Но ведь уверенность же не на пустом месте возникает, для нее должны быть какие-то основания? — возразила Оля.

— Дело в том, что уверенность или неуверенность — это результат нашего жизненного опыта, начиная с младенчества, — пояснил Александр Михайлович. — Например, психологи утверждают, что чувство уверенности во многом зависит от того, кормила ли мать ребенка грудью или он находился на искусственном вскармливании. Или от того, оставили ли ребенка сразу после родов вместе с матерью или перевели в другую палату.

— Ну и что, если меня не кормили в детстве грудью, мне молока теперь надо больше пить? — в очередной раз попытался схохмить Коля и посмотрел на Олю.

— Ну, тебя докармливать поздно уже, — по-своему истолковала его взгляд Октябрина Петровна. — Да и родить сначала девке надо. А вот когда дитя появится, пусть она его от груди не отнимает, пока молоко есть. Молоко, ведь его когда много....

Чтобы не обижать Октябрину Петровну, мы выслушали ее точку зрения на проблему лактации и грудного вскармливания, стараясь при этом не глядеть на покрасневшую Олю, а затем Александр Михайлович продолжил:

— Итак, все события, которые происходят с нами, взаимоотношения с родителями и друзьями, поступки, которые мы совершаем, — все это в итоге и формирует нашу жизненную позицию. Любое наше действие, приводящее к положительному результату, убеждает нас в том, что мы успешны. А любая неудача, которая с нами случается, — это кирпичик в стене нашего негативного опыта. Простой пример — вы собираетесь в первый раз в жизни забить гвоздь в стену. Взяли молоток, размахнулись и тыкнули себе по пальцу. Ужасно больно и обидно. В следующий раз, когда вы возьметесь забить гвоздь, первая же мысль, которая у вас возникнет, — а не тыкну я себе по пальцу, как в прошлый раз? И, как правило, тыпаете, потому что мысль-то у вас такая уже появилась, а как мы с вами говорили, мысль материальна, и она повлияла на ваши действия. Опять больно и обидно. А в третий раз, когда вам нужно будет забить гвоздь, вы подумаете: а ну его на фиг, не мое это дело — гвозди забивать. И вот чем больше у вас негативного опыта, тем больше оснований считать что «это» вы не умеете делать, «то» у вас не получается и так далее. То есть вы постоянно программируете себя на неудачу. Результат — неуверенность в себе и в своих силах.

— И что же делать? — спросила я.

— Надо постепенно корректировать свою жизненную позицию, то есть заменять негативную программу на позитивную.

— А как?

— Прежде всего, необходимо разобраться в самом себе — проанализировать свой жизненный опыт и ответить на вопросы: что я хочу, зачем мне это надо, почему я этого до сих пор не добился, как и где мне этого добиться? И когда вы получите ответы на эти вопросы, к вам сразу же придет уверенность — вы увидите путь, по которому вам надо идти.

— А вы нам поможете разобраться в этом?

— Постараюсь. Но главное, чтобы у вас самих было желание разобраться. Начнем с небольшого упражнения — проанализируем, как наши

мысли влияют на взаимоотношения с нашими близкими людьми. Я думаю, что у каждого из нас бывает плохое настроение, особенно после не-легкого трудового дня, когда мы возвращаемся домой. И вот представьте себе такую картину. Идете вы от остановки до подъезда, а в голове у вас формируется мысль: сейчас приду, а дома сын, небось, уроки не выучил, муж опять пепельницу, полную окурков, на кресле оставил, жена опять денег просить будет, что еще?

— Кот в ванной нагадил, — раздраженно дополнил Зиновий, — жена завела, теперь спасу от него нет.

— Вот-вот. Как мне все это надоело, как я устал или устала, — думаете вы, заходите в квартиру, и что видите? Все то, о чем вы только что думали, правильно? Вы выплескиваете свое раздражение на окружающих и в ответ получаете той же монетой. Так вот упражнение заключается в следующем. Сегодня, перед тем как войти в квартиру, остановитесь на минутку, закройте глаза и повторите несколько фраз: «Я прекрасно себя чувствую. Меня ждут дома мои самые близкие люди. Они обрадуются моему приходу. И так будет всегда». Вдохните глубоко, выдохните и только потом заходите.

— И что будет? — спросила я.

— А вот посмотрите и на следующем занятии мне расскажете.

Мы еще долго разговаривали, и домой я пришла в десятом часу. Подхожу к дверям и думаю: дай-ка я попробую сделать упражнение, о котором Александр Михайлович говорил. Встала перед дверью, глаза закрыла и думаю: «Сейчас я зайду в квартиру, и мне навстречу выйдет мой любимый муж. Он поцелует меня, поможет снять пальто, мы всей семьей поужинаем, а потом сын помое посуду, а я лягу на диван и буду смотреть телевизор». Вдохнула-выдохнула. Только дверь открыла, муж из кухни выходит, и сын из своей комнаты выглядывает.

— Привет, — говорю я им и улыбаюсь. Они переглянулись, и муж осторожно так спрашивает.

— У тебя все в порядке?

— У меня, — отвечаю, — все отлично. Настроение просто замечательное.

— Ну-ну, — недоверчиво протянул сын. — А мы тут ужин готовим.

— Молодцы, — говорю, — а я вам пирожные к чаю принесла.

После ужина сын самостоятельно вызвался помыть посуду, а муж посмотрел на меня ласково и спрашивает:

— «Скорою помощь» будешь смотреть?

А ведь обычно он злится, когда я этот сериал смотрю, потому что по другой программе у него новости в это время идут. «Вот это да, — думаю, — неужели это мое упражнение так работает». Очень мне захотелось забраться под одеяло и посмотреть на моего любимого доктора Дага Росса. Но тут взгляд мой упал на лист бумаги, который я повесила над телевизором рядом с программой. На листе было написано: «Прочитать 2 (две) книги по сетевому маркетингу. Срок: 15 число». «А что, собственно говоря, я нашла интересного в этом докторе? — подумала я. — Посторонний мужчина из чужой жизни. А мне надо свои проблемы решать». Взяла с полки книжку Синамати «MLM. Путь к успеху», карандаш, залезла под одеяло и начала читать.

Глава пятая

— Ну, расскажите, как прошел у вас вчерашний вечер, — попросил Александр Михайлович, начиная следующее занятие.

— У меня отлично, — похвалилась я. — Муж, правда, немножко насто-рожился, когда я пришла домой в полдесятого и заявила, что жизнь пре-красна и удивительна. Но потом накормил ужином и вообще всячески заигрывал. А сын посуду помыл.

— А меня жена дыхнуть заставила, а теща потом допрашивала, где был, почему так поздно, и чего это я такой веселый ни с того ни с сего, — поделился Зиновий.

— А вы улыбнулись, когда домой пришли? — поинтересовался мастер спорта Анатолий.

— А как же, — ответил Зиновий. — И жене, и даже теще.

— А коту? — съязвил Коля.

— А что, ему отдельно надо улыбаться?

— А ты как думал, — вмешалась пенсионерка Октябрина Петровна, — кошка ведь чувствует, как ты к ней относишься. Ты ее, наверное, когда-нибудь ногой пнул, вот она назло тебе и гадит, где попало. А приласкай ее, улыбнись, тогда и она не будет вредничать.

— И следи, чтобы дверь в ванной всегда закрыта была, — мудро посо-ветовал отставник Олег Петрович.

— Да ну, не верю я во все это. Улыбайся, не улыбайся, толку все равно не будет, — махнул рукой Зиновий.

— А что же вы хотели, чтобы у вас с первого раза все получилось? Раз улыбнетесь, два, а потом и вам в ответ тоже будут улыбаться, — утешила Оля, — ведь правда, Александр Михайлович?

— Конечно, — подтвердил тот, — кстати, Зиновий, а можно вас попросить показать, как вы улыбаетесь.

— Что прямо сейчас? — удивился Зиновий.

— Прямо сейчас, — кивнул Александр Михайлович. — Представьте себе, что вы пришли домой, вас в коридоре встретила ваша жена, и вы ей от всей души улыбнулись.

Зиновий напрягся, покраснел и судорожно перекосялся, как после неудачного визита к зубному врачу. Мы все отвернулись, пытаясь не расхохотаться.

— Ну, как? — поинтересовался Зиновий.

— Душераздирающее зрелище, — прокомментировал Анатолий.

— А вы сами-то попробуйте, — обиделся Зиновий.

Анатолий посуровел, сделал несколько тренировочных движений и, наконец, оскалился приветливой улыбкой голодного людоеда. Тут уж мы не выдержали и расхохотались.

— Я по заказу не могу улыбаться, — начал оправдываться Анатолий, — это вот у иностранцев чуть что — сразу улыбка до ушей.

— Просто у вас навыка нет, — объяснил Александр Михайлович. — А что касается иностранцев, это вы правильно заметили. Улыбка у них появляется моментально и по любому поводу.

— Жизнь у них легкая, вот они и улыбаются, — недовольно проворчал Зиновий, — попробовали бы они у нас годик пожить, я бы на них посмотрел.

— Легкой жизни ни у кого не бывает, поверьте. И проблемы есть у всех, и у американцев, и у французов, и у папуасов Новой Гвинеи. Просто кто-то решает свои проблемы сам, а кто-то ждет, пока за него решат другие люди. И подход к решению проблем у всех разный. Мы почему-то предпочитаем решать свои проблемы со зверским выражением лица, стиснув зубы. Но гораздо проще это делать с улыбкой на лице, особенно, если вы занимаетесь сетевым маркетингом. Ведь ваша первоочередная задача при встрече с потенциальным клиентом или дистрибьютором — это произвести хорошее впечатление. Так вот, по утверждению Дейла Карнеги, улыбка — самый легкий способ это сделать. Когда вы улыбае-

тесь, вы показываете собеседнику, что рады его видеть, что он вам нравится.

— А если он мне не нравится, и я не хочу с ним общаться, тогда что, — поинтересовался Зиновий, — притворяться и изображать жуткую радость?

— Ни в коем случае. Мы говорили с вами на прошлом занятии, что информация передается собеседнику энергетическим путем. Если внешне вы будете сверкать как начищенный самовар, а про себя думать: «Мне бы только впарить тебе продукт, а потом хоть ты провалишься», то провалитесь, скорее всего, вы. А насчет «нравится — не нравится» — это вопрос профессионализма. Когда мы встречаемся с незнакомым человеком, мы всегда ведем себя настороженно, и причиной этому — наш жизненный опыт, ведь нас мама в детстве предостерегала — не разговаривай с незнакомыми дядями, не бери у них конфетку и т.п. И вы для вашего клиента — тот самый незнакомый дядя с конфеткой. Но если ему напряженное состояние позволительно, то вам — нет. Перед встречей с клиентом вы должны настроить себя на позитивное к нему отношение. К тому же у вас есть преимущество по сравнению с ним: ведь вы знаете, что у вас для него действительно припасена очень вкусная конфета — ваша прекрасная продукция и замечательный бизнес. Поэтому улыбаться вы должны совершенно искренне.

— Ну да, я ему улыбнусь, а он меня пошлет куда подальше, и я в дураках останусь, — возразил Коля.

— Да пойми ты, — не выдержала Оля, — если ты боишься остаться в дураках, то и останешься, тебе ж говорят — твои мысли определяют твоё сознание, правда, Александр Михайлович?

Александр Михайлович внимательно оглядел Колю, как бы сомневаясь в наличии у него как сознания вообще, так и мыслей в частности, и сказал, что у нас будет отдельное занятие, посвященное тому, как реагировать на отказы клиентов.

— А что если я не умею улыбаться, ну лицо у меня такое суровое? — спросил отставник. — Я, может, в душе и рад кого-то видеть, а внешне это выразить не могу.

— Вы знаете, у китайцев есть такая пословица: «Человек без улыбки на лице не должен открывать магазин». Можно добавить: «и не должен заниматься сетевым маркетингом». А научиться улыбаться очень просто — это вопрос тренировки. Главное — не видеть в собеседнике потенциального противника, тогда и улыбка будет естественной. Но не только в улыбке дело. Давайте вспомним, когда ваши знакомые вас спрашивают

при встрече «как дела?» или «как жизнь?», что вы обычно отвечаете? Ну, вспоминайте.

— Потихонечку, — скривился Зиновий.

— Да так себе, — ответила я.

— На букву «х» — не подумайте, что хорошо, — выдал Коля.

— Да я и не думаю, — вздохнул Александр Михайлович. — А вот американцы на вопрос «How are you?» — «Как дела?» — неизменно отвечают «fine», то есть «отлично». И при этом обязательно улыбаются. Может быть, поэтому и живут лучше, чем мы. Вспомните, мы говорили о том, что наши мысли материальны и определяют то, как мы живем. Так вот, когда мы в ответ на вопрос «как жизнь?» морщимся и отвечаем «хреново», мы тем самым даже не допускаем к себе мысль о том, что можем жить хорошо. Десять раз за день сказал, что у тебя жизнь на букву «х», и вечером ты с этим «х» и окажешься. А теперь давайте задумаемся вот над чем: мы все жалуемся, что у нас в стране тяжело живется. У большинства наших людей абсолютно негативное восприятие жизни, причем даже у тех, у кого нет объективных причин на что-то жаловаться. Почему? Включите телевизор или раскройте газету и поймете. Во всех средствах массовой информации нам упорно навязывается одна и та же мысль: «как невыносимо сейчас жить». Любая программа новостей обязательно начинается с материала о том, как что-то взорвали, кого-то убили, где-то своровали. Журналисты строят прогнозы один кошмарнее другого. Экономисты с умным видом рассуждают о том, как у нас все мрачно и печально. А мы все это слушаем, а потом по много раз повторяем — в транспорте, на работе, дома. И вот эта мысль — «как у нас все плохо» — сидит у всех в головах, как гвоздь в стене. И в результате мы ощущаем себя несчастными, убогими и бедными людьми, жизнь которых — сплошное поражение. Спрашивается: как в нашей стране в целом может быть все хорошо, если по ней толпами бродят унылые граждане и бубнят, что у каждого из них по отдельности все плохо?

— Интересная постановка вопроса, — протянул отставник. — Я как-то об этом раньше и не задумывался. Действительно, какая мощная отрицательная энергия от нас от всех исходит.

— Ну и что теперь — телевизор не смотреть и газет не читать? — поинтересовалась интеллигентная дама. — Как Булгаков советовал — не читай-те перед обедом большевистских газет, да?

— Я глубоко убежден, что надо избегать общения с людьми, которые распространяют вокруг себя негативную информацию, будь это сосед по

лестничной клетке или обзоратель в телевизоре. Общаться с такими людьми все равно, что жить в инфекционной больнице — даже если ты абсолютно здоров, все равно, кто-нибудь рядом чихнет и заразит тебя. Поэтому читать и смотреть надо только то, что приносит положительные эмоции. И, кроме того, чаще говорить себе и окружающим, что у вас все хорошо и жизнь прекрасна. Хорошие мысли сами по себе не приходят, надо приучить себя думать положительно, поверить в себя, понять, что жизнь не так уж печальна и безысходна, и что выход всегда есть. Все время повторяя мысли, несущие позитивный заряд, вы тем самым программируете себя на удачу.

— Но я же не могу, как попугай, все время повторять одно и то же: «все хорошо, все хорошо». Может быть, есть еще какие-то другие фразы? — поинтересовался Анатолий.

— Да, конечно, я вам советую посетить наши тренинги, которые проводят опытные психологи. На занятиях вы получите целый набор так называемых аффирмаций, то есть утверждений, которые при регулярном повторении помогают сформировать необходимую для достижения успеха программу.

— Насчет того, что себе надо говорить, что все хорошо, я согласна, — сказала интеллигентная дама, — но вот утверждать это во всеуслышанье, по-моему, противоречит российским традициям. У нас считается неприличным вслух говорить, что у тебя все хорошо, даже если на самом деле это так.

— А почему? — поинтересовался Александр Михайлович.

— А вдруг у человека, с которым ты беседуешь, какие-то неприятности в жизни, например, с семьей нелады или с работы выгнали. Он расстроен, переживает, а вы ему сходу заявляете: «А у меня все хорошо». Это может прозвучать нетактично.

— Вот-вот, — подхватил Александр Михайлович. — Следуя этой логике, получается, что вашему собеседнику станет лучше, если вы ему скажете, что и у вас все плохо, что не он один такой несчастный. Но, во-первых, этим вы не поможете ему преодолеть свои неприятности. А во-вторых, если вы всего лишь поддакнули собеседнику, утверждающему, что у него в жизни все плохо, тем самым вы присоединились к нему и впустили к себе его негативные мысли. Это все равно, что вставить в компьютер дискету, зараженную вирусом. Так что подумайте, что для вас важнее — чтобы у вас все было хорошо, или чтобы ваш собеседник не обиделся.

— А что касается российских традиций, то тут я с вами полностью согласен, — обратился Анатолий к интеллигентной даме. — Есть у нас в России такая традиция — постоянно прибедняться и изображать из себя жертву обстоятельств. Это выгодно: все тебя жалеют, сочувствуют, советы дают, а тебе и делать ничего не надо. Кстати, Александр Михайлович, вы вчера обещали объяснить, почему Антонина Павловна на работе каждый раз «вытягивала» гречневый продел, а не икру.

— А дело в том, что она и не хотела «вытянуть» икру.

— Как это? — удивилась интеллигентная Антонина Павловна.

— А вот так. Вспомните — после очередного розыгрыша дефицита все сотрудники вашего отдела делились на две неравные группы — на тех, кто, условно говоря, выигрывал «икру», и на остальных, которые оставались «с проделом». Та сотрудница, о которой вы говорили, что она всегда выигрывает, становилась предметом всеобщего обсуждения и зависти — вот, мол, опять ей повезло, да сколько можно, вот так у нас всегда — одним все, другим ничего, правильно?

— Ну-у, в общем да, — согласилась Антонина Павловна.

— А теперь представьте себе ваше состояние, если бы предмет подобного обсуждения оказались вы. Наверняка вы бы чувствовали себя не в своей тарелке. Кроме того, вас, как человека, склонного к рефлексии, начала бы мучить совесть, дескать, как несправедливо получилось, я выиграла икру, а другие не выиграли, а чем я лучше других и так далее. Поэтому психологически вам гораздо комфортнее было оставаться в большинстве «обиженных» проделом. И когда вы протягивали руку к вазе с бумажками, у вас подсознательно была мысль, что вы не хотите выиграть икру. Ну и, соответственно, вы ее и не выигрывали — ведь зачем вам то, чего вы не хотите? А вашей «удачливой» сотруднице было абсолютно все равно, что по ее поводу будут говорить остальные, у нее была четкая мысль — «хочу икру». Хочешь — получи. Все очень просто.

Антонина Павловна глубоко задумалась, видимо представляя себе тонны гречневого продела, сваренного и съеденного ею за время работы в эпоху застоя и дефицита. А Александр Михайлович продолжал:

— Что вы делаете, когда в ответ на вопрос «как дела?» вы улыбаетесь и отвечаете «все отлично»? Вы таким образом показываете окружающим, что вы не жертва жизни, а победитель. И пусть ваш собеседник не утешает себя тем, что и у вас все плохо, а задаст себе вопрос: «А почему у вас все хорошо? Что вы делаете для того, чтобы у вас все было отлично? И что ему нужно сделать, чтобы у него тоже было все замечательно?».

— Может быть, ваш знакомый и задаст себе такой вопрос, — усмехнулся Коля. — А мой знакомый, скорее всего, подумает: «Чего это Колька постоянно лыбится? Денег что ли много зарабатывает? Надо на него в налоговую настучать».

— Не исключено, — согласился Александр Михайлович. — Но по этому поводу есть хорошая притча: приходит один человек к мудрецу и говорит: «Послушай, мудрец, я богат, умен и красив, но меня огорчает то, что окружающие люди мне завидуют. А мне бы хотелось, чтобы они меня полюбили. Возможно ли это?». «Конечно, — ответил мудрец, — для этого тебе достаточно стать бедным, больным и глупым».

Каждый из вас пришел в сетевой маркетинг для того, чтобы улучшить свои жизненные обстоятельства — материальные, моральные, физические, — верно? Так вот, американский философ бизнеса Джим Рон писал, что «улучшить свои личные жизненные обстоятельства — означает, что мы должны научиться делать то, что неудачники просто не хотят делать».

Сейчас каждый из вас стоит перед выбором — остаться там, где вы есть, или менять себя и свое отношение к жизни. Чем дольше вы будете заниматься нашим бизнесом, тем больше будут меняться ваши взгляды на жизнь, на работу, на себя и на людей, которые вас окружают. И должен заранее вас предупредить, что отношение некоторых людей к вам также изменится, причем зачастую не в лучшую сторону. Их будут раздражать ваши новые идеи и мысли, как и сам факт того, что вы пытаетесь выбраться из общего болота, в котором хоть и плохо, но зато привычно — все пригелись и даже поквакивают. Они будут критиковать вас, смеяться над вами и говорить, что то, чем вы занимаетесь, — полная ерунда.

— Да мне уже сказали, — поделился Зиновий, — я сдуру на работе обмолвился, что на занятия хожу, так меня мужики сразу начали подкалывать, даже «профессором» обозвали.

— Вы знаете, автор книги «Думай и богатей» Наполеон Хилл писал: «существует верный способ избежать критики — быть никем и не делать ничего». Поэтому вам надо быть готовым к критическим замечаниям в свой адрес и не реагировать на них.

— Да я и не реагирую, — сказал Зиновий, — просто злость берет: ведь ничего ж сами не знают, нет, чтобы вникнуть, а у них отношение ко всему уже заранее, как это, негативистское.

— Ты не расстраивайся, — утешил Зиновия мастер спорта Анатолий. — Как начнешь зарабатывать по тыще долларов в месяц, у них сразу к тебе отношение изменится.

— Ага, постоянно будут у тебя до полочки «стрелять», — порадовал Коля.

— Вообще-то мой вам совет, — сказал Александр Михайлович, — избегайте до поры до времени рассказывать вашим знакомым, чем вы занимаетесь, пока не почувствуете уверенность в себе и какие-то реальные результаты. Потом ваши друзья сами к вам придут и будут спрашивать, как вы добились успеха. И еще хочу предупредить, что ваше отношение к людям тоже будет меняться. Когда в очередной раз ваш знакомый начнет жаловаться на жизнь, что вот, мол, денег не хватает, работа не нравится, правительство плохое, а виноваты во всем этом олигархи и масоны, вы будете испытывать сначала непонимание, потом раздражение, и наконец, скажете такому человеку открытым текстом: «Слушай, хватит ныть, займись лучше делом». Будьте готовы к тому, что он обидится и даже начнет избегать общения с вами. И поверьте, это к лучшему. Ведь вы кардинально меняете свою жизнь. Она наполняется верой в себя, интересной работой, новыми целями и мечтами. Рядом с вами не должно быть людей, которые тянут вас назад своими сомнениями и стенаниями. Избегайте неудачников — стремитесь общаться с успешными людьми, тогда и сами достигнете успеха. И к вам потянутся люди, которые разделяют ваши взгляды и хотят стать такими, как вы, а вы поведете их за собой.

Зиновий гордо выпрямился, очевидно воображая себя в авангарде работников родного автокомбината, стремящихся под его руководством к новой жизни, а Александр Михайлович предложил:

— А сейчас давайте учиться улыбаться. Разбейтесь на группы по три человека. Два человека садятся друг напротив друга. Один спрашивает «Как дела?», другой улыбается и отвечает что-нибудь жизнерадостное, а третий наблюдает, насколько естественно выглядит этот диалог. Потом меняетесь местами.

Мы начали упражнение, и после того, как я в двадцать пятый раз сказала, что у меня дела идут лучше всех, почувствовала, что настроение у меня действительно превосходное.

— Отлично, — сказал Александр Михайлович. — Теперь задание усложняется. Мы не только улыбаемся, но и говорим друг другу какие-нибудь приятные слова.

— Зачем? — удивился Коля.

— Затем, что женщине приятно, когда ей говорят комплименты, — многозначительно посмотрела на него Оля.

— Доброе слово и кошке приятно, — охотно поддержала Октябрина Петровна и укоризненно посмотрела на Зиновия.

— Я думаю, что это приятно всем, не только женщинам и кошкам, — заметил Александр Михайлович. — Но, к сожалению, мы очень редко говорим друг другу приятные слова. Ну-ка вспомните, когда вы последний раз — дома или на работе — хвалили кого-нибудь, говорили комплименты, благодарили за что-нибудь?

— Для этого, наверное, повод должен быть какой-то, — сказал Зиновий, — допустим, человек тебе что-то сделал, а ты его за это похвалил.

— Повод, на мой взгляд, должен быть один — желание сделать другому человеку приятное. И тогда он, в свою очередь, захочет для вас что-нибудь сделать. Помните как в фильме «Мимино»: «если я буду знать, что ему приятно, то и мне будет приятно, а если мне будет приятно, то я тебя так доведу, что и тебе будет приятно». Вот вы приходите с утра на работу и говорите своему сослуживцу: «привет, здорово». Попробуйте добавить буквально несколько слов, ну, например, о том, как вы рады его видеть.

— В принципе, это можно, — согласился Зиновий, — только я, знаете что заметил — вот когда в каком-нибудь иностранном фильме мужчина делает комплимент женщине, она это как должное воспринимает. А нашей женщине попробуй скажи что-нибудь типа «ты сегодня так хорошо выглядишь», так она тут же начинает оправдываться, мол, да ты что, я во-все даже не очень хорошо выгляжу, это я сегодня болею.

— Бывает, — согласился Александр Михайлович. — Это потому что наши женщины не привыкли к тому, что им делают комплименты. А вы чаще делайте, тогда и реакция будет нормальная.

— Ну, как настроение? — спросил Александр Михайлович перед концом занятия.

— Отличное, — единогласно сказали мы и улыбнулись.

— Уверенность в себе появляется?

— Еще какая.

— Тогда подведем итог сегодняшнего занятия. Мы с вами говорили, что, занимаясь сетевым маркетингом, мы делимся с окружающими нас людьми радостью от продукции, которой мы пользуемся, эмоциями, которые мы испытываем, занимаясь таким интересным и увлекательным делом. И, как сегодня мы выяснили, эту радость и эмоции мы зачастую выразить затрудняемся. Сейчас мы учились это делать, так сказать, в лабораторных условиях, следующий этап — перейти к полевым. Слушайте домашнее задание. По дороге домой подойдите к любому человеку на улице, в метро, в автобусе, который внешне вызовет у вас

симпатию, улыбнитесь ему и скажите: «У меня сегодня был очень удачный день. И я желаю вам всего хорошего. До свидания». Еще раз улыбнитесь и уходите.

— Причем постарайтесь уйти как можно быстрее, — прокомментировал Коля, — пока этот прохожий чего-нибудь вам в ответ не ляпнул.

— Да уж, — развил Колину мысль Зиновий, — у нас — не в Америке, народ своеобразный, ты прохожему улыбнешься, а он подумает, что над ним издеваются, можно и по физиономии получить.

— Это зависит от того, как и что вы скажете, — сказал Александр Михайлович, — желаю успеха.

Войдя в вагон метро, я встала у дверей и начала присматриваться к пассажирам, выбирая, кого бы обрадовать добрым словом. Но сразу же выяснилось, что у меня уже есть конкурент. Развеселый и полурастегнутый дядечка методично обходил всех женщин в вагоне, улыбался беззубым ртом и пытался произнести что-то типа «утимояхорошая». Я поняла, что на этом фоне мои пожелания добра и света буду выглядеть немного издевательски, и перешла в другой вагон. Там я выискала одну пожилую женщину, подошла к ней и только открыла рот, как справа от меня пронзительный голос затянул: «Самимынеместные, извините, что к вам обращаемся». Женщина испуганно подняла глаза и, увидев перед собой меня с открытым ртом, вероятно, подумала, что «неместная» — это я, и на всякий случай прижала к себе сумочку. Пришлось опять выходить и перебегать в другой вагон. Взгляд мой сразу же остановился на симпатичной женщине с двумя сумками в руках, которая стояла возле молодого человека, дремавшего над учебником английского языка. Проехали мы две остановки, наконец, я решилась. Подхожу и говорю: «У вас такое приятное доброе лицо, на вас прямо хочется смотреть. Давайте я одну сумку подержу, а то вам тяжело, наверное». Женщина прямо-таки засветилась вся: «Спасибо, — говорит, — большое, но я сейчас выхожу». Пошла к дверям, обернулась и говорит: «Спасибо еще раз, желаю вам удачи». Я улыбнулась и заметила, что вокруг меня тоже все улыбаются. А дремавший молодой человек вдруг встал, показал рукой на свое место и добавил почему-то по-немецки «Bitte».

Дома меня в коридоре никто не встретил, дверь в кухню была прикрыта, и оттуда доносились обрывки разговора:

— Нет, ну все-таки, пап, ты думаешь, мама точно на занятия ходит?

— А куда ей еще ходить-то?

А л е к с а н д р С и н а м а т и

— Ну, я, например, иногда вместо подготовительных курсов в кино хожу, только ты маме не говори.

— Ты что хочешь сказать, что и мама в кино вместо занятий ходит?

— А что, очень может быть. Ей же хочется иногда какой-нибудь хороший фильм посмотреть. Она сколько раз тебе говорила, что давно в кино не была. А ты все «некогда, некогда». Вот был бы у нас видеомаягнитофон, сидела бы мать дома, а вы зачем-то пылесос вместо видака купили.

— Ну, если в кино, то тогда еще ничего.

— А куда еще, если не в кино?

— Куда-куда, ты, это, лучше чайник поставь, скоро мама должна прийти.

Я улыбнулась и сказала «Эй, а я уже пришла».

Г л а в а ш е с т а я

На следующих занятиях мы прослушали лекции о продукции, маркетинг-плане и этапах работы в сетевом маркетинге. Во время последней лекции в зал заглянула Ленка.

— Ну, как тут мои будущие лидеры? — поинтересовалась она у Александра Михайловича.

— Молодцы, — похвалил нас Александр Михайлович, и мы все расплылись в радостных улыбках.

Потом мы зашли к Ленке в кабинет и вместе составили план моих действий на следующий месяц. Мне вменялось в обязанность прочитать еще 2 книжки по сетевому маркетингу, найти по крайней мере пять клиентов и заработать минимум 500 рублей на розничной продаже.

— Задача вполне выполнимая, — сказала Ленка, глядя прямо в мои испуганные глаза, — а главное, завтра же купи себе что-нибудь из нашей продукции и начинай ею пользоваться, иначе дело не пойдет.

В воскресенье муж с сыном поехали на Митинский рынок за какой-то, как они выразились, «материнской» платой для компьютера, причем под это дело выгребли остаток хозяйственных денег, которые были отложены до получки. Я им на это язвительно заметила, что я вроде бы тоже как «мать», но платы за это никакой не получаю. Но на самом деле я даже об-

радовалась, что они уехали, — хочется хоть иногда побыть в одиночестве, тем более что домашние дела я основательно подзапустила. Всю прошлую неделю после работы я бегала не в магазин, а на занятия, домой приходила вся такая неземная, воодушевленная новыми идеями, мечтами и надеждами. А сколько нового я узнала, с какими интересными людьми познакомилась! А самое главное — это то, что я вышла за осточертевшие рамки своей повседневной жизни, почувствовала себя как скаковая лошадь, которую долгое время заставляли возить поклажу по одному маршруту — туда-сюда, туда-сюда — и, наконец, выпустили на свободу. Я поняла, что причины жизненных неудач надо искать в себе, я теперь всем улыбаюсь, и вообще жизнь прекрасна. И бытовые неурядицы, которые меня всегда так раздражали, теперь кажутся мелкими и незначительными. На немытую посуду в раковине — ноль внимания. Кстати, интересная деталь: как только я перестала «наезжать» на своих мужчин по поводу посуды, они сразу же начали ее мыть без напоминания. Может быть, мне и стирать прекратить? Ну ладно, не все сразу. А пока надо семью побаловать хоть в воскресенье — сделать их любимые блинчики с мясом, благо у меня электромясорубка есть — кнопку нажимаешь, и из нее фарш ровненькими трубочками вылезает — вот бы и мысли мои так же текли. «Ладно, — думаю, — самое время заняться самоанализом и разобраться, что мне может мешать добиться успеха в сетевом маркетинге.

Во-первых, я всегда во всем сомневаюсь и долго думаю, прежде чем принять какое-нибудь решение. Взять хотя бы мое замужество — от первого поцелуя в коровнике до ритуального в ЗАГСе прошло четыре года. Во-вторых, не люблю спорить и доказывать свою правоту, предпочитаю оставаться при своем мнении и не навязывать его другим. А ведь мне придется отстаивать свою точку зрения, когда я буду беседовать с людьми о добавках или о сетевом маркетинге. К людям я хорошо отношусь, могу принять участие в делах тех, кто мне доверился, но не считаю возможным «влезать в душу», не умею вызвать на откровенность. А как говорит Александр Михайлович, прежде всего надо выяснить, какие у человека есть потребности. Интересно, как это я буду выяснять? Так, пошли дальше, говорить, в общем-то, я умею, но на людях стеснительна: выступить публично перед незнакомой аудиторией для меня очень сложно. Это как с пианино — иногда что-нибудь играю для души, причем достаточно сложные вещи, а вот когда к нам приходят гости и просят подыграть их хоровому послеобеденному пению, у меня прямо пальцы к клавишам прилипают, «шумел камыш» не могу исполнить».

Мясорубка хрюкнула и остановилась. Я ее раскрутила и, выудив пальцем остатки фарша, свалила в мойку. Потом все сразу помою, чтобы лишний раз руки не мочить. И вообще — завтра же иду и покупаю крем для рук. Или сразу весь набор косметический взять, какой нам на лекции показывали? Чего в нем только нет — средства для ухода за лицом, шеей, веками, руками, ногами и всем телом — закачаешься, правда и цена соответствующая, непонятно, на какие шиши этот набор покупать. Конечно, я не все хозяйственные деньги отдала на эту чертову плату, а половину. Другая половина хранилась в ящике шкафа. А что если я куплю два косметических набора — один себе, другой кому-нибудь предложу? А кому я его предложу? Что нам на занятиях говорили о правиле трех шагов? Начинать надо с тех, кто рядом с вами. Идея! Покупаю по дистрибьюторской цене лосьон для бриться и продаю мужу по розничной. Нет, не годится. Он, может, и купит, но деньги-то все равно из семейного бюджета уйдут, так что никакого интереса. Ладно, начну с сослуживцев, благо у нас в Академии много женщин работает.

Тут вернулись муж с сыном и набросились на блинчики. Что меня всегда поражало: на готовку уходит часа три, а съедается все за двадцать минут. После обеда они, конечно, помчались устанавливать свою плату, а я поехала к маме — пообщаться и подзарядиться энергией. Мама — это моя группа поддержки. Она меня понимает, не всегда со мной согласна, но мудро полагает, что человек лучше всего учится на своих ошибках, а если и не учится, то все равно имеет на них право. Чтобы потом, в старости, ни о чем не жалеть, ни о каких упущенных возможностях. Я рассказала маме обо всем: о Ленке и ее Клубе, о том, что моя жизнь стала в последнее время слишком пресной, о том, что мы живем в прекрасное время, когда человек, приложив определенные усилия, может хорошо заработать, что я решила стать таким человеком и, может быть, сумею добиться успеха. «Сумеешь, — сказала мама, старательно демонстрируя уверенность во мне, хотя в ее глазах промелькнула тень сомнения. — В любом случае ты ничем не рискуешь, ты ведь не собираешься бросать свою работу в Академии?» — в голосе мамы прозвучала легкая тревога.

— Нет, конечно, — успокоила я ее, сказала, что на четверг записала ее на прием к врачу и напоследок попросила никому пока не рассказывать, о чем мы с ней разговаривали. Мама понимающе кивнула — под «никому» я прежде всего имела в виду Грету, мою старшую сестру.

О Грете надо рассказать отдельно. Вот уж кто прирожденный лидер и харизматическая личность. Тетя Ася рядом с ней просто отдыхает. Всегда

быть первой — это ее призвание. Кроме того, она, как и я, — натура увлекающаяся, но, в отличие от меня, долго не размышляет, а сразу начинает действовать. Стоит ей только увидеть или прочитать рекламу какого-либо чудодейственного средства, как она тут же стремится его приобрести и опробовать на себе и, что хуже, на мне и маме. Стоит только какой-нибудь фирме объявить о розыгрыше какой-нибудь соковыжималки, как Грета тут как тут — вырезает и посылает по почте какие-то купончики, крышечки, этикеточки. И даже иногда выигрывает, в частности, электромясорубку, которую мне подарила. Словом, Грета — это фонтан энергии, бьющий во все стороны. У меня, конечно, была мысль подключить ее к сетевому маркетингу, но чуть попозже, а то она сразу же начнет мне говорить, что и как нужно делать, и, как обычно, «подомнет» под себя. А на этот раз я хочу быть первой.

Заехав по дороге на работу в Клуб, я купила два косметических набора — один себе, другой потенциальному клиенту. Приехала на работу, вытащила один набор и начала рассматривать купленные баночки. Красивая косметика, что говорить. Теперь надо решить, кому сделать «первое предложение». Очень важно поймать удачу сразу, тогда и дальше все пойдет как надо. Это как на рынке — продавцы ценят первого «хорошего» покупателя, даже уступают ему в цене, потому что, как они говорят, как начнешь, таков и весь день будет. Правда, от мысли, что мне предстоит стать продавцом, у меня неприятно заныло в груди. Я открыла объемистую папку с надписью ОТЧЕТ, сделала вид, что погрузилась в работу, а сама начала обдумывать план действий.

Первая претендентка на мою косметику — конечно же, Анжелика. Она у нас считается самой красивой, самой умной, самой знающей и т.д. Вернее, это она сама о себе так думает, а мы соглашаемся, чтобы она нам лишний раз это не доказывала. Категоричность ее суждений и неистребимая потребность вмешиваться в чужую жизнь, всех поучать и давать советы зачастую вызывают раздражение. Я стараюсь не заводить с ней никаких разговоров, особенно один на один. Менторский тон и постоянное мелькание ее рук перед моим носом вызывают у меня головокружение и желание ретироваться как можно скорее, что бывает не просто. Анжелику так быстро не остановишь: затронув какую-нибудь тему, она считает своим долгом высказать все имеющиеся в ее арсенале суждения на этот счет, полностью игнорируя тот факт, что у собеседника может иметь-

ся и другое мнение. Представляю себе, что она скажет, когда я предложу ей купить косметический набор. «Видишь ли, — нараспев, словно разбегаясь, начнет Анжелика, интенсивно жестикулируя, — я досконально изучила особенности косметической продукции, имеющейся на прилавках наших магазинов, и потратила несколько лет, подбирая кремы и шампуни, подходящие именно мне, потому что...» и далее — целая лекция. Кончится тем, что это она меня убедит купить косметику, которой она пользуется, и «унизит» мой уже почти любимый наборчик. И никакие мои доводы не возымеют никакого действия. Почему? Потому что Анжелика — это Анжелика, уверенная в своем абсолютном превосходстве и в своем предназначении учить жизни других, а я — это я, вечно сомневающаяся в себе, в своих способностях, в своей правоте. Кроме того, как я уже сказала, я не люблю спорить и что-то доказывать. Нет, с Анжеликой вряд ли что-нибудь у меня получится.

Интересно, а Наташа взяла бы косметику, если бы я ей предложила? Однозначного ответа у меня не было. С одной стороны, она могла бы взять, Наташа в нашей группе считается самой благополучной по всем параметрам: в наличии муж, двое детей, квартира, машина и дача. Как говорится, чего еще от Бога желать? Правда, если смотреть не только на количество имеющихся у нее благ, но и на их качество, картина несколько изменится. Но как бы то ни было, Наташа всегда всем довольна и выглядит счастливым человеком.

Да, еще у Наташи, по-видимому, нет больших проблем с деньгами, она у нас единственный человек, у которого всегда можно перехватить до получки. Пожалуй, Наташа в состоянии взять у меня набор, — решила я. Но нужен ли он ей? А может быть, она возьмет для своей сестры или кому-нибудь в подарок? Хотя бы своим многочисленным родственникам, которым она без конца что-то покупает или отдает свое.

Ладно, с Наташей я поговорю, но без всякого упоминания о моей личной заинтересованности. Скажу, что косметический набор мне предложила соседка, работающая дистрибьютором, но у меня нет денег и я подумала о ней, Наташе. Вообще-то врать я не умею, поэтому надо заранее выучить «текст», чтобы все выглядело естественно и без запинки. А с другой стороны, ну почему я должна скрывать от всех, что занялась сетевым маркетингом, и «заливать» Наташе про какую-то несуществующую соседку? Разве не я постоянно внушаю своему сыну, что ложь — это признак слабости? «Если ты считаешь, что поступаешь правильно, отстаивай свою точку зрения, — говорю я ему, — а если, по-тво-

ему, ты делаешь что-то не то, остановись». Да, других учить легко, а вот самой...

Тут как раз наступил обеденный перерыв. Улучив минуту, я только открыла рот, чтобы завести речь о косметике, как Наташа сказала: «Мне надо с тобой поговорить». Мы поднялись на площадку темной лестницы, где обычно происходили душевные беседы, не предназначенные для чужих ушей, и тут Наташа меня буквально ошеломила. Краснея и запинаясь, она спросила:

— Слушай, ты не могла бы одолжить мне денег, но только я сразу должна тебя предупредить: я не знаю, когда смогу тебе отдать.

И тут я с ужасом увидела на глазах у Наташи слезы.

— Что случилось? — спросила я, и она рассказала, что, оказывается, она еще два месяца назад развелась с мужем. Все нажитое разделили пополам: мужу — машину, дачу и гараж, Наташе — детей. Деньги на детей муж дает, но мизерную сумму, так как копит себе на квартиру.

— И ты мне не рассказала об этом сразу? — возмутилась я. — И никто даже не заметил, какие у тебя перемены в жизни произошли? Ну, ты просто железная леди!

— Никакая я не железная, — всхлинула Наташа. — Знаешь, как противно быть несчастной, ведь все считали, что у нас идеальная семья, а сейчас все начнут меня жалеть.

Я не стала ее утешать и дала поплакать. Успокоившись, Наташа попросила никому не рассказывать о том, что у нее произошло.

— Я бы и тебе ничего не сказала, но завтра приезжает моя подруга из Ижевска и нужны деньги.

— Что ж, спасибо твоей подруге из Ижевска, — обиделась я. — Интересно, а ты подруг держишь, чтобы демонстрировать им свое благополучие, а на их помощь ты никак не рассчитываешь?

Наташа промолчала, а мне стало стыдно — человеку помощь нужна, а я тут морализаторством занимаюсь. Так, деньги. Не представляю, где я их раздобуду, но совершенно уверена, что найду выход. Но что дальше? Наташины проблемы не решатся одноразовой дотацией.

— А что дальше? — спросила я, — как ты собираешься жить дальше?

— Еще не знаю. Надо искать дополнительный заработок. Но, кроме своей специальности, я ничего не знаю и не умею.

— Ты прекрасно готовишь, — возразила я.

— Да, — сказала Наташа, — еще я хорошо убираю за всеми. Двадцать лет практиковалась в собственной семье. Ладно, что-нибудь придумаю.

Обеденный перерыв подходил к концу, мы зашли в комнату за кошельками и отправились в буфет. И вдруг меня осенило! У меня есть для Наташи работа. Я предложу ей стать дистрибьютором.

В буфете и состоялся разговор, который я запланировала, правда совсем в другом ракурсе. Я не стала ничего выдумывать про соседку, а просто рассказала ей о своей встрече с Леной, о том, чем она занимается, и как можно заработать, став дистрибьютором. Наташа слушала меня рассеянно, но на возможность получить быстрый доход за счет разницы между оптовой и розничной ценой, отреагировала мгновенно и раздраженно:

— Ты что же спекулянтку из меня хочешь сделать? У нас уже есть одна в отделе, хватит, я лучше полы мыть буду.

Я замолчала. В краткой и категоричной форме Наташа выразила мучившее меня смутное чувство неловкости. Вот почему я не хочу никому говорить, что стала дистрибьютором, — не могу признаться, что купила товар по одной цене, а продать его хочу «с верхом». Еще несколько лет назад, в эпоху всеобщего дефицита, цена каждой вещи, купленной не в магазине, так и определялась двумя цифрами: стоит столько-то и столько-то сверху. У Нади из соседнего отдела, той самой «спекулянтки», о которой упомянула Наташа, всегда можно было что-нибудь приобрести, но с этим самым «верхом».

Наташа, расценив мое молчание как знак согласия с ней, устало сказала:

— Ладно, пойдем, а то нас, наверное, уже потеряли. Спасибо тебе.

После работы я отправилась к Ленке в Клуб, по дороге раздумывая над этой проблемой. Что получается? Ведь по существу, Надя нас всех выручала, доставляя товар, как говорится, «на дом». Нам не надо было бегать по магазинам, искать нужную вещь, стоять в очередях. За это бралась дополнительная плата. С точки зрения современного человека, это выглядит вполне логично: за доставку и за удобства надо платить. Почему же Надя заработала себе репутацию спекулянтки и соответственное отношение к себе: в глаза — спасибо, а за глаза — общественное мнение от легкого пренебрежения до откровенного презрения? Ну ладно, тогда время было такое, а сейчас-то я что дергаюсь, ведь все кругом покупают и продают. Почему же я стесняюсь и не могу продать вещь с наценкой, во всяком случае, своим знакомым?

— Давай разбираться по порядку, — сказала Ленка, когда мы налили чаю и завалились в мягкие кресла, — начнем с главного. У меня поначалу был такой же бзик насчет того, что я, якобы, спекулирую. Я даже своим знакомым отдавала косметику по дистрибьюторской цене, и обязательно при этом подчеркивала, что я лично никакой выгоды с этого не имею, дескать, за что купила, за то и продаю, так что не подумайте, что я спекулянтка какая-то, а такая вот я добрая душа. И ты, кстати, можешь поступать также, ведь никто тебя не заставляет продавать с наценкой, если тебя это напрягает, — отдавай по дистрибьюторской цене, очки-то тебе все равно будут начисляться, и премию ты от компании получишь.

А теперь давай я тебе цитату одну зачитаю, у меня она в блокнотик записана, я ее на занятиях всегда привожу. Станислав Одинцов, автор книги о сетевом маркетинге, пишет: «Так уж повелось в русской культуре, что добро и материальная выгода считаются, как правило, вещами несовместимыми. Вот потому все мы и страдаем от недостатка добра: кто же будет творить его в убыток себе?». Отлично сказано, да? И я задумалась: ну почему добро и материальная выгода должны быть несовместимы? Смотри: я потратила много времени и сил на то, чтобы изучить нашу продукцию, я трачу свое время и силы на то, чтобы объяснить своим клиентам, какую они получают пользу от наших добавок и косметики, я трачу время и силы, чтобы съездить на склад и доставить эту продукцию клиентам в удобное для них место и время. В результате моих усилий люди будут лучше себя чувствовать и лучше выглядеть. Я проделала большую работу, которая должна оплачиваться. И ничего в этом постыдного нет.

— Но ведь эти люди могут сами пойти на склад и купить этот же косметический набор по дистрибьюторской цене, — возразила я.

— Абсолютно верно, — обрадовалась Ленка, — могут. Но! Только в том случае, если они тоже станут дистрибьюторами. Подписывай с ними соглашение, показывай дорогу на склад и вперед, с песнями. И я, кстати, всем своим клиентам о такой возможности рассказываю и приглашаю их в нашу компанию. А если они не идут и предпочитают, чтобы я их обеспечивала продукцией, то извините, они должны платить за это, согласна со мной?

— Ну, в общем, да, — кивнула я головой, — звучит логично, но все равно, к этому надо привыкнуть.

— А ты что ж, хочешь, чтобы так сразу и получилось? И потом мы с тобой говорили в пятницу, что сначала ты должна сама попробовать

Александр Синамати

косметику, а когда убедишься в ее эффективности и будешь более уверенно себя чувствовать, тогда и начнешь предлагать ее другим людям. А ты только купила, сама еще не попробовала и сразу же поскакала предлагать у себя на работе. И тут же совершила еще одну ошибку, кстати, очень характерную для начинающего дистрибьютора: ты пытаешься решать за клиента — возьмет он косметику или не возьмет, есть у него деньги или нет. Меня в этом плане всегда наши врачи-дистрибьюторы поражали. Приходят на занятия и жалуются: вроде бы мы понимаем, что добавки эффективные, но рука не поднимается их нашим пациентам рекомендовать, у нас такой бедный район, зарплаты маленькие, а добавки дорогие и т.д. Я говорю: интересно, а когда вы рецепты своим пациентам выписываете на лекарства, которые в два раза дороже наших добавок стоят, у вас рука поднимается? Если вы уверены в эффективности какого-либо средства и знаете, что оно принесет пользу вашему пациенту, то ваша задача — проинформировать его об этом средстве, — неважно, добавка это или лекарство. А уж ваш пациент сам решит, может ли он потратить деньги на это средство или нет. Сейчас твоя задача — попробовать крем, который ты купила, и поделиться своими приятными ощущениями с окружающими, не держа при этом в голове мысль — купят они его у тебя или нет. Приходишь на работу и говоришь: «девчонки, я такой классный крем себе вчера купила. На кожу ложится идеально». И плевать тебе должно быть тридцать раз на то, что тебе твоя Анжелика скажет, ты же не ей крем купила, а себе, сама пользуешься и получаешь удовольствие. И вот когда у тебя на физиономии появится выражение искреннего удовольствия от этого крема, все твои анжелики на работе рано или поздно тоже захотят получить такое же удовольствие. Вот тут-то ты им и можешь предложить приобрести этот крем.

— Теоретически я все это понимаю, — вздохнула я, — а вот на практике пока не очень получается.

— Я понимаю, тебе сложно, потому что в глазах сотрудниц у тебя уже определенный имидж, и тебе трудно менять его. Давай так сделаем: попробуй сначала побеседовать с незнакомыми людьми. У меня в четверг назначены две встречи с клиентами, которые позвонили к нам по телефону, они хотят подробнее узнать о нашей продукции. Вот и расскажешь им, чем мы занимаемся. А потом можешь их под себя «подписать», согласна?

— Попробую, — вздохнула я.

По дороге домой, я напряженно думала, где бы раздобыть денег, чтобы завтра дать Наташе. Прихожу — а дома сюрприз, не скажу, что долгожданный, — тетушка Чарли из Бразилии — мы так называем двоюродную сестру мужа Ираиду из Смоленска, которая периодически сваливается на нас как снег на голову. Вообще она хорошая тетка, и мы с ней ладим, но именно сегодня я меньше всего хотела видеть у себя дома кого-нибудь постороннего. Единственный плюс — то, что ужин не пришлось готовить, — в кресле стояла завернутая в газету кастрюля со свежесваренной картошкой, а Ираида увлеченно жарила котлеты. Я вытащила из сумки батон хлеба и оба косметических набора и положила на стол.

— Это что такое? — тут же поинтересовалась Ираида.

«Господи, — думаю, — ну ей-то зачем. За такие деньги она ни в жизнь не купит». Но тут я вспомнила Ленкино предупреждение, вдохнула побольше воздуха и выпалила.

— Это, — говорю, — самая модная сейчас в Москве косметика. Потрясающая вещь — последнее слово науки. Омолаживающие кремы с коэнзимом ку десять для ухода за кожей.

— Да ну? — удивилась Ираида, — так это ж то, что мне надо. Нам заведующей на пятьдесят лет надо подарок сделать, она по телевизору рекламу смотрела про этот коэнзим, просила купить, если кто увидит.

— Наверное, она не эту косметику имела в виду, — честно предупредила я, — наша компания не дает рекламу по телевидению.

— Да, ладно, — махнула рукой Ираида, — эта — не эта, главное, что с коэнзимом, вот на этикетке написано. Сколько стоит?

Я еще раз набрала воздух и назвала цену. Розничную. Ираида даже глазом не моргнула.

— Нормально, — сказала она, пробуя фарш, — «полтинник» один раз в жизни бывает, сообща одолеем. А вообще, давай лучше оба набора. Один — заведующей, а второй я распатроню и по отдельности нашим бабкам на работе продам, пусть омолаживаются. А ты себе еще купишь. Деньги после ужина отдам, сейчас руки грязные.

Я медленно опустилась в кресло, не веря своим ушам. Неужели я сейчас сделала свою первую в жизни продажу? И так быстро и просто? Я почувствовала, как меня бросило в жар.

— Ты с картошки-то слезь, — посоветовала Ираида, — не надо ее подогреть, она и так горячая.

Только мы сели ужинать, как пришел мой ненаглядный сыночек.

— Мам, — кричит еще с порога, — чем это так вкусно пахнет? Я еще в лифте учуял, думал у соседей, а оказалось у нас. — Зашел в кухню и, увидев гору котлет, радостно присвистнул:

— Здравствуйте, тетя Ира, как здорово, что вы приехали.

— Мой руки и к столу, — несколько сухо скомандовала я (можно подумать, что, когда я готовлю, так вкусно никогда не пахнет). Но Ираида уже схватила его в объятия и начала приговаривать:

— Ой, какой красавчик! Только вот худенький очень!

Эта сцена при их встрече повторяется каждый раз. То, что мой сын — симпатичный парень, не вызывает у меня никаких сомнений, мне самой он нравится. Высокий с красивыми серыми глазами — в отца — и с каштановыми волнистыми волосами — моими. Замечания Ираиды насчет его худобы я раньше воспринимала болезненно, как упрек, что кормлю плохо, но потом привыкла. Для нее — если щеки со спины не видны, значит худой.

После ужина Ираида отдала мне деньги за косметические наборы, один сразу же раскрыла, вытряхнула содержимое на стол и начала увлеченно изучать этикетки, приговаривая:

— Так, этот крем я себе оставляю, этот тоже себе, этот Нинке подойдет, у нее кожа сухая, так, а это что такое, дай-ка понюхаю.

Мне даже завидно стало. «Ну ладно, — думаю, — завтра же пойду и куплю себе такой же набор в личное пользование».

— На, понюхай, — великодушно предложила Ираида, протянув мне увлажняющий крем, — можешь даже намазаться. — Я не замедлила воспользоваться ее предложением. — Неплохо, — одобрила Ираида, перебрав все банки.

— Наша косметика вообще пользуется у клиентов большим спросом, — небрежно сказала я.

— Так, минуточку, какая это «ваша» косметика и у каких клиентов? — заинтересовалась Ираида.

— А, я тебе не говорила? — деланно удивилась я. — Я же теперь дистрибьютором работаю в одной фирме, — осторожно сказала я и замерла, ожидая Ираидину реакцию, — вдруг сейчас меня на смех поднимет.

— Ну да? — поразились Ираида, — и молчит, главное. Давай рассказывай. Я кратце рассказала ей, чем занимаюсь.

— Слышала я про этот сетевой маркетинг, — кивнула Ираида, — у нас в Смоленске работают несколько таких фирм. К нам на работу приходили их дистрибьюторы, я даже подумывала, не заняться ли и мне этим, да все как-то руки не доходили. Но раз ты уже занялась, так я лучше с тобой

работать буду, все-таки родственники. Так, ладно, чего нужно сделать, чтобы вашим дистрибьютором стать?

У меня от неожиданности перехватило дыхание, а потом я вспомнила Ленку и с большим достоинством ответила:

— Сначала мне надо побеседовать с тобой, рассказать подробнее, как работает этот бизнес.

— Да я уже поняла, — отмахнулась Ираида, — чего тут сложного, не первый год замужем. Берешь по одной цене, продаешь по другой. Того, кто хочет покупать дешевле, записываю в дистрибьюторы, получаю с него проценты, все очень просто.

— И совсем это не так просто, как тебе кажется, — возмутилась я, — это целая наука. Надо, например, составить список знакомых, подготовить рассказ. Пройти обучение, наконец.

— Самая лучшая наука — это жизнь, — изрекла житейскую мудрость Ираида. — Как говорится, век живи — век учись, все равно душой померешь. Да ты не бойся, я понимаю, что ты мне сейчас по розничной цене оба набора продала, так я у тебя, как дистрибьютором стану, денег обратно не затребую, я ж понимаю, что тебе тоже заработать надо.

— И вовсе я не это имела ввиду, — обиделась я, — к тому же тебе надо подписать соглашение с компанией.

— Ну, так давай свое соглашение, что тянуть-то.

— Да у меня с собой нет, — призналась я. — Давай так: приедешь в следующий раз, я тебе приготовлю каталоги, прайс-листы и так далее.

— Ладно, — согласилась Ираида, взглянула на часы, охнула и помчалась смотреть по телевизору «Санта-Барбару», а я, помыв посуду, устроилась в своем любимом кресле и стала предвкушать, как похвастаюсь Ленке своими успехами. В глубине души я, правда, понимала, что то, что произошло, безусловно, большая удача, но не целиком и полностью моя заслуга — просто Ираида вовремя подвернулась. Но ничего, результат-то достигнут, деньги я заработала, плюс убедилась, что продукция, которую я предлагаю, пользуется спросом. Вон как Ираида ухватила за косметику, оба набора взяла, а ведь она женщина сметливая и практичная, зря деньги тратить не будет. Только на будущее мне урок — надо обязательно иметь в своем презентационном альбоме чистый бланк дистрибьюторского соглашения. Ой, неужели у меня уже почти есть первый дистрибьютор — Ираида? И какой — общительный, у нее масса знакомых, которых она обожает опекать. А главное, ей не ведомы сомнения, которыми я постоянно терзаюсь.

Глава седьмая

Четверг у меня был библиотечный день, то есть свободный. Когда-то, когда мы занимались фундаментальной наукой (я еще успела ухватить это время), следить за новинками в своей области было непрямым условием научной деятельности. Сейчас эта деятельность практически сошла на нет, а традиция осталась, недаром академическая среда считается самой консервативной. Теперь для большинства из нас библиотечный день стал дополнительным выходным, своего рода компенсацией за низкую зарплату. Обычно я использую его для беготни по магазинам, но в этот четверг я с утра начала приводить себя в порядок, чтобы вечером на встрече выглядеть достойно.

Первым делом я вскрыла косметический набор, который купила для себя. Дороговато конечно, но, во-первых, я его купила на деньги, полученные от Ираиды, то есть мне он обошелся почти бесплатно. А во-вторых, иметь такую косметику — это, можно сказать, «производственная необходимость», ведь уверенность в себе — необходимое условие успеха. Чтобы быть уверенной, надо знать, что ты предлагаешь людям, а чтобы знать, надо попробовать. После такого логического построения, я принялась рассматривать всю косметику с удвоенным интересом. Я сразу влюбилась в красивые баночки с кремами, в изящные флакончики с лосьоном и тоником. Даже в руки приятно взять, не то что скрюченный тюбик детского крема, которым я время от времени смягчаю лицо и руки. Так, а где же я буду хранить всю эту красоту, интересно? В ванной негде, на полочку под маленьким зеркалом еле влезают мыльница, зубные щетки и тюбик с зубной пастой. Завтра же еду в магазин «Все для дома» и покупаю комплект для ванной комнаты, причем с большим зеркалом. То, что сейчас висит у нас, никого не устраивает: муж и сын — оба высоченные — жалуются, что им приходится сгибаться в три погибели, чтобы посмотреть на себя, а мне, чтобы накрасить губы, нужно как балерине встать на носочки.

Итак, решено, начинаю новую жизнь, работаю над имиджем красивой и уверенной в себе женщины. «А что делает женщину уверенной в себе? — задумалась я. — Наверное, прежде всего сознание, что она неотра-

зима, что ее все любят, что мужчины все поголовно перед ней «падают и сами собой в штабеля укладываются». Надо ли для этого быть красавицей? Совсем не обязательно. Иной раз видишь женщину, в которой ничего особенного нет, а выступает как королева: спина прямая, голова высоко поднята, взгляд спокойный. Да взять хотя бы Люду — она ведь далеко не красавица, но всем своим видом неизменно обращает на себя внимание. Значит, дело не в красоте, а в самооценке. Высокая самооценка и ухоженность — вот залог успеха. К сожалению, у меня в этом смысле дела обстоят совсем не блестяще.

Ну ладно, что у меня бесспорно есть — это интеллект, вот им и буду пользоваться. Ведь в четверг у меня первая встреча с клиентами, и мне надо приготовить рассказ о нашей косметике. Я обложилась каталогами, взяла специально купленную накануне книгу «Лечебная косметика» и с головой ушла в изучение. Чтение оказалось увлекательнейшим. Ведь умение сделать человека красивым — это целая наука и начало ее уходит в глубь веков. О своей красоте каждый должен и может позаботиться сам. Поэтому очень важно побольше рассказывать о достижениях этой науки, помочь человеку «сделать себя», используя свои природные данные. Я поняла, что когда говорят, что нет некрасивых женщин, а есть женщины, которые не умеют стать красивыми, — это абсолютнейшая правда. Я почувствовала, что увлеклась этой наукой, мне захотелось немедленно помочь всем золушкам превратиться в красивых принцесс. Ну что ж, сейчас у меня как раз есть такая возможность.

В итоге у меня получился, как мне показалось, очень неплохой рассказ о нашей косметике. Я записала основные тезисы в тетрадь и начала ходить по квартире и репетировать. Если меня спросят об этом, я отвечу так, а если об этом, у меня готов другой ответ. Так, но ведь первое, что у меня спросят, — пользуюсь ли я сама этой косметикой. И что я скажу? Я полезла в тумбочку и решительно вскрыла упаковку крема для век.

В Клуб я пришла пораньше и, пока ждала Ленку, решила почитать очередную книгу о сетевом маркетинге какого-то американского автора.

«Что со мной происходит? — задавалась вопросом Терри Хилл. — Почему я ощущаю такую пустоту?» У Хилл было все. Она водила «мерседес», отдыхала на Карибских островах. В тридцать один год она входила в десятку лучших коммерческих представителей корпорации Хегох, зарабатывая более \$130.000 в год. Ей принадлежали наилучшие показатели в

продаже высококачественных лазерных принтеров компаниям, входящим в консорциум Fortune 500. Каждая сделка оценивалась в миллионы. Но, наряду с успехами, жизнь Хилл превратилась в сплошной кошмар».

— Интересно, — иронично спросила я подошедшую Ленку, — когда я буду зарабатывать сто тридцать тысяч долларов в год, у меня тоже начнет-ся кошмарная жизнь?

— Ты сначала заработай, а потом посмотрим, — сказала Ленка, — а вообще, конечно, у нас и у американцев разный уровень проблем. И когда нашим дистрибьюторам говоришь, что через некоторое время они смогут зарабатывать по несколько тысяч долларов в месяц, они смотрят на тебя, как на сказочника, — им просто трудно представить, что такие деньги вообще бывают. Помню на новогоднем вечере, когда наши дистрибьюторы выступали с самодеятельностью, одна женщина вышла на сцену и прочитала пародию на этот отрывок из книги. Выглядело это примерно так: «У Зинаиды не было ни хрена — ни «мерседеса», ни тем более Карибских островов. В сорок пять лет ее уволили с работы, а пособие по безработице составляло 180 рублей в месяц. Ей принадлежали лучшие показатели в приготовлении еды на семью из трех человек плюс собака — 17 рублей в день. Муж пил запоем, а сына поставили на учет в детскую комнату милиции. Но, несмотря на то что жизнь ее превратилась в сплошной кошмар, никакой пустоты она не ощущала, а наоборот, была наполнена бодростью и оптимизмом, потому что русские женщины никогда не унывают».

Мы даже со своими лидерами спорим — стоит ли начинающих дистрибьюторов настраивать на возможность получения больших денег, или, может быть, лучше ориентировать их на меньшие суммы, но реальные, которые укладываются в сознании. Но я, например, считаю, что задачи изначально надо ставить высокие, иначе ничего не добьешься. Ну, как у тебя дела, рассказывай.

Я похвасталась Ленке своими успехами и рассказала, как продала два косметических набора и почти подписала первого дистрибьютора.

— Ну, ты просто молодец, — похвалила меня Ленка. — Только я тебе советую не ждать, пока твоя Ираида придет к тебе в следующий раз, а позвонить ей и договориться, что ты передашь ей с оказией бланк контракта и каталоги. Не стоит терять время, чем раньше она начнет работать, тем лучше.

— Я вот чего подумала, — сказала я, — раз уж так удачно получилось, может мне одолжить денег и купить побольше косметики? Вдруг еще клиент подвернется?

— Не советую, — покачала головой Ленка. — Во-первых, тебя все время будет давить мысль, что тебе надо отдавать долг, и при общении с клиентом ты его будешь рассматривать не как человека, которому ты хочешь принести пользу, а как источник заработка. Про таких дистрибьюторов говорят, что у них «баксы» в глазах светятся, и, как правило, успешных продаж у них не получается. Во-вторых, зачем тебе держать дома запас продукции, когда ты в любой момент можешь приобрести ее? У тебя же есть цветной каталог косметики плюс свой собственный набор кремов. Заинтересовала кого-нибудь — пошла, купила и принесла клиенту. Так что не изобретай велосипед. Ну, ближе к делу. Ты рассказ о косметике подготовила?

— А как же, — с гордостью сказала я и продемонстрировала тетрадь со своими записями. Ленка пролистала ее и говорит:

— В принципе материал хороший, только ты не увлекайся, не забывай, что ты не врач-косметолог, и в научные дебри особенно не лезь. Это, кстати, беда многих наших дистрибьюторов. Они наслушаются лекций о добавках, книг умных начинают и в разговоре с клиентами начинают изображать из себя обалденных специалистов в области медицины. Но существует железное правило, которого надо придерживаться, — дистрибьюторы без медицинского образования не имеют права рекомендовать клиентам добавки как средство для лечения каких-то заболеваний, а уж тем более ставить диагноз. Задача дистрибьютора не медика — рассказать клиенту о том, что существует такая вещь, как биологически активные добавки к пище, что их можно и нужно принимать для профилактики, чтобы не заболеть, что он сам принимает эти добавки и прекрасно себя чувствует, то есть заинтересовать человека. Дистрибьютор — это пропагандист, он несет людям новую информацию. А уж если у клиента серьезные проблемы со здоровьем, то на этот случай у нас в Клубе есть врачи, которые и посоветуют, какие добавки кому надо принимать. Так, ладно, у тебя сегодня будет две посетительницы. Я, к сожалению, не смогу присутствовать при вашем разговоре, мне опять убежать надо, но ты не пугайся. Я попросила нашего лидера Татьяну Сергеевну посидеть рядом с тобой, в крайнем случае она придет на выручку. Но я уверена, что ты сама справишься. Главное — настройся психологически, как тебя на занятиях учили. Ну, я пошла.

И Ленка умчалась.

До часа «Х», когда должна была подойти первая посетительница, еще оставалось много времени, и я решила прогуляться по холлу. За все-

ми столиками сидели люди, обложившись каталогами, брошюрами маркетинг-плана и негромко беседовали. Среди них я увидела знакомые лица — Коля, размахивая каталогом биологически активных добавок, что-то доказывал какому-то дядечке в очках, а его подружка Оля незаметно дергала его за пиджак и наступала на ногу в те моменты, когда он слишком увлекался. Мастер спорта Анатолий, полузакрыв глаза, что-то вещал своему собеседнику, интеллигентная Антонина Павловна вела неспешную беседу с двумя женщинами. Отставник Олег Петрович и его визави склонились над схемами маркетинг-плана, а за крайним столиком Зиновий рассказывал троим мужчинам какую-то печальную, судя по его выражению лица, историю. Я сделала вид, что погружена в свои мысли, а сама краем уха стала прислушиваться к разговорам — может, что полезное узнаю.

Припертый к стене дядечка продолжал слабо отбиваться от Коли.

— А я вот читал в одной газете, что добавки вредны, даже были случаи со смертельным исходом, — в качестве последнего аргумента выдал он.

— Ну и где вы это читали, — язвительно поинтересовался Коля, — в разделе научная фантастика?

— Ну, я точно сейчас уже не помню, — признался дядечка. — Но там было написано, что в ямало-ненецком округе один оленевод отравился пищевой добавкой.

— Во-первых, в ямало-ненецком округе наша компания пока не работает, — снисходительно отмел возражение Коля, — а во-вторых, по этому поводу есть хороший анекдот: заходит мужчина в бар, просит налить ему стакан водки. Выпивает, просит налить другой. Выпивает, просит налить третий. Бармен ему говорит: «Ты бы закусил чем-нибудь, вот хотя бы булочку возьми». Мужчина выпивает четвертый стакан водки, надкусывает булочку и падает под стойку. Открывает глаза и с укором заявляет бармену: «Вот видишь, гад, что твоя булочка наделала?». Вот так же и с нашими добавками. Мало ли от чего тот мужик помер, про которого вы в газете читали. Может, он рыбы сырой объелся, а потом все на добавки свалил. Так что вы ерунду всякую не читайте, тем более, как говорил какой-то писатель, за обедом, аппетит только испортите. Оля, да не дергай ты меня, чего я такого сказал?

— Ну, хорошо, — не сдавался дядечка, — допустим, я признаю, что лечебные травы, которые содержатся в добавках, полезны для здоровья, но может быть проще на огороде нарвать петрушки и съесть, зачем тратить деньги на добавки?

— Видите ли, в чем дело, — решила, наконец, перехватить инициативу Оля, — в процессе производства добавок растительное сырье проходит определенную технологическую обработку, в результате которой повышается его биодоступность. Таким образом...

— Таким образом, — опять вмешался Коля, — чтобы организм получил необходимое ему количество цинка, недостаточно просто откусить кусок оцинкованного ведра. Нутрициология — это же наука! — Оля в отчаянии обхватила голову руками, а я потихоньку переместилась дальше и притормозила рядом с Анатолием.

— Я недавно пришел к интересному заключению, — увлеченно рассказывал Анатолий за своим столиком. — Вы никогда не задумывались о том, что сердце у нас как-то не ассоциируется с анатомическим органом? Спросите у любого человека, что такое сердце, — и вряд ли он вам скажет, что это четырехкамерный мышечный орган средней массой около 300 грамм. Скорее всего, вам скажут, что сердце — это то, чем любят. Особенностью такого восприятия сердца мы обязаны многочисленным прозаическим и стихотворным произведениям, авторы которых посвятили сердцу множество проникновенных строчек. Какими только эпитетами не награждали поэты сердце — коварное и жестокое, любящее и одинокое, брошенное и разбитое и т.д. Хорошим тоном считалось также благодарить сердце, дескать, «спасибо, что ты умеешь так любить».

И вот что интересно: никому еще в голову не приходило обратиться с подобной благодарностью к предстательной железе, которая в любви, как известно, играет тоже не последнюю роль. Поэтому сермяжная в своей простоте мысль о том, что здоровье сердца во многом зависит от пищи, которую мы едим, покажется некоторым романтичным особам оскорбительной — что это вам, желудок, что ли? Однако, когда сердце начинает побаливать, лучше всего взглянуть на него не замутненным взором поэта, а трезвым взглядом физиолога. Давайте откроем раздел нашего каталога «Добавки для поддержания работы сердца»...

Я передвинулась дальше и начала слушать Антонину Павловну.

— Я раньше не понимала, отчего у меня проблемы с сосудами, — доверительно рассказывала она собеседнице. — А поняла тогда, когда у меня засорилась раковина в ванной. Пришел к нам по вызову мрачный слесарь-сантехник. Он долго и без особого успеха тыкал проволокой в сливное отверстие, затем, чертыхаясь, разобрал «колено» трубы и очистил ее

от скопившейся грязи. Окончив работу, он с некоторым сарказмом продемонстрировал мне кучу извлеченных из трубы предметов, в которой я смущенно узнала некогда полезные вещи, в том числе колпачок от зубной пасты и утеранный мужем при стирке носок. «Аккуратнее надо с сантехникой обращаться, — пробурчал слесарь и, получив заработанный гонорар, дал напоследок бесплатный совет: — вы только все это в унитаз не выбрасывайте, а то и он засорится».

И я подумала, что пока труба новенькая, вода бежит по ней легко и свободно. Но время от времени с водой в трубу попадает всякая всячина: остатки пищи, волосы и т.д. Все это налипает на стенку трубы, и отверстие становится все уже и уже. Вода подолгу стоит в раковине, и все чаще вам приходится проталкивать ее с помощью вантуза. Наконец, труба засоряется, и нужно вызывать слесаря, чтобы тот произвел «хирургическую операцию» и очистил трубу от скопившейся грязи. Вот то же самое происходит и с нашими кровеносными сосудами в результате неправильного питания...

— Мужики, вы еще не начали слушать, а уже внутренне напряглись, дескать, что ты нам тут про какие-то добавки для здоровья будешь рассказывать, — тем временем втолковывал Зиновий своим собеседникам. — Мол, не мужское это дело — прислушиваться к своему организму. Это проявление слабости, недостойной настоящих мужчин. Если что-то и болит, надо стиснуть зубы и не обращать внимания — само пройдет. А если не проходит, то можно и подлечиться. Да только не добавками, а своим собственным, испытанным временем, прозрачным как слеза и лечащим от всех болезней средством.

— Да как-то у нас повелось считать, что вроде не мужское это дело — следить за собой, — высказался один из собеседников Зиновия. — Это женщины пусть крутятся перед зеркалом и следят за своей фигурой, подсчитывая съеденные калории. Помните, как в школе мы переживали по поводу юношеских прыщиков, из-за которых, по нашему мнению, мы могли не понравиться нашим одноклассникам?

— Смешно вспомнить, — подтвердил другой. — Слава Богу, с возрастом наша внешность волнует нас все меньше и меньше. Пусть лысина отвоевывает все больше и больше жизненного пространства на голове, пусть живот вываливается из-за брючного ремня, пусть у нас впалая грудь, зато спина колесом. В конце концов, я давно понял, что женщины любят нас не за внешний вид, а за светлый ум, умение зарабатывать деньги и за кое-что еще.

— Вот об этом я и хотел поговорить, — перехватил инициативу Зиновий. — Вы задумывались о том, что с годами у нас остается все меньше друзей? А те, кто остался, меняются с возрастом, причем не в лучшую сторону. Ничего не поделаешь, время неумолимо. Но есть у меня один друг, в измену которого верить не хочется. Он меня никогда не подводил и всегда служил предметом моей гордости. В самые трудные минуты, когда чувства рвались из груди и не хватало слов, он вставал мне на помощь. И у вас есть такой друг, и вы его знаете. Но, увы, и его возможности не бесконечны, я это испытал на себе. Стал я замечать, что друг мой как-то неохотно реагирует на мои призывы и халатно относится к своим обязанностям в самые ответственные моменты. Дальше — больше. Появились у меня какие-то неприятные проявления: по ночам начал бегать в туалет по пять раз, да и вообще стал как-то хуже себя чувствовать. Помучался я немного и пошел к врачу. Он меня осмотрел и говорит: «У вас простатит в начальной стадии». «А почему у меня?» — задаю я идиотский вопрос. «А почему бы и нет?» — иронизирует доктор и предлагает мне дорогостоящую операцию. Да еще угрожать стал: «Учтите, — говорит, — что если болезнь запущена, то приходится прибегать и к удалению части предстательной железы, при этом от пяти до двадцати процентов пациентов становятся импотентами».

Я вышел из кабинета — перед глазами туман. С другом своим мысленно прощаюсь, заодно и со своей жизнью. Зачем мне теперь карьера, работа? Кому я нужен, импотент несчастный? Захожу в метро, а в переходе женщина листочки какие-то всем в руки сует. Я машинально взял, читаю: «Биологически активные добавки для вашего здоровья». И телефон внизу. Я позвонил, спрашиваю, нет ли у них какой-нибудь добавки, чтобы предстательная железа не барахлила. Оказалось, что есть. Делается она из экстракта пальмы «сабаль», которая растет в Северной Америке. И с этой пальмой связана очень интересная история.

У одного владельца ранчо в Техасе был осел, который прославился на всю округу тем, что «покрывал» все, что движется. Спасу от этого осла не было никому, и его хозяин просто не знал, что с ним делать. Установив за ослом круглосуточное наблюдение, хозяин сделал вывод, что причиной такой неумеренной активности служат плоды пальмы, которыми осел любил полакомиться. А потом уже ученые начали делать из этой пальмы добавку для укрепления предстательной железы.

И я подумал: я что, глупее этого осла? По три капсулы в день и еще посмотрим, у кого лучше работает предстательная железа. Закупил сра-

зу три банки и начал принимать. И что вы думаете? Через месяц боли исчезли, жена не нарадуется, а я после этого сплю как убитый и в туалет не бегаю, чувствую себя отлично. Так что, мужики, если у кого из вас, или у ваших друзей проблемы с этим делом — очень рекомендую нашу добавку.

— Слушай, а что с ослом-то дальше случилось, ты случайно не знаешь? — поинтересовался у Зиновия один из его собеседников.

— Нет, — отмахнулся Зиновий, — меня его проблемы как-то не интересуют — я свои решал.

Тут я вдруг увидела, что секретарша Оля машет мне рукой.

— К вам пришли, — улыбнулась она и показала на ближний к двери столик.

Я оглянулась и увидела невысокого мужчину среднего возраста с хмурым выражением лица, который перелистывал забытую кем-то на столике брошюру маркетинг-плана.

— Ко мне женщина должна была придти, — растерянно сказала я, — да к тому же рано еще, я не настроилась, и Татьяны Сергеевны нет.

— Я знаю, — прошептала Оля, — он сказал, что жена не смогла прийти. Да вы не волнуйтесь, все будет хорошо.

Я глубоко вздохнула, изобразила самую приветливую улыбку, на какую только была способна, подошла к столику, поздоровалась и представилась. Мужчина сухо кивнул, назвал Петром Петровичем и, протянув мне брошюру, поинтересовался:

— Так вы что ж, занимаетесь, сетевым маркетингом?

Я молча кивнула.

— Поня-а-тно, — протянул он. — А с виду вроде бы приличная женщина.

Я оторопела, не зная, что на это ответить, но вспомнила, чему нас учили на занятиях, и решила задать встречный вопрос.

— А что вы слышали о сетевом маркетинге?

— Да много чего слышал, — нахмурился Петр Петрович, — обманывают людей, вот что. И ведь сколько про это писали, нет, никак не уймется, все бы вам обжулить кого-нибудь.

Тут я просто онемела. Интересно, как надо реагировать, когда тебе в лицо говорят, что ты жулик. А Петр Петрович тем временем продолжил поток обвинений в мой адрес, причем так громко, что сидящие за соседними столиками люди замолчали и начали смотреть на нас. Очевидно, у меня было такое несчастное лицо, что Коля не выдержал и решил оказать

мне посильную помощь. Перегнувшись через кресло, он подергал Петра Петровича за рукав и, когда тот обернулся, сказал:

— По этому поводу тоже анекдот есть, хотите, расскажу, — и, не дожидаясь согласия, ободряюще подмигнул мне. — Встречаются два приятеля, один другому говорит: «Не понимаю, почему все восторгаются песнями «Битлз». По-моему, ничего особенного — голоса нет, фальшивят, слова путают, да еще и картавят». Приятель удивленно спрашивает: «А где ты их песни слышал?». А тот отвечает: «Да я сам не слышал, мне Рабинович напел».

В холле воцарилась мертвая тишина.

— А при чем тут Рабинович? — сурово спросил Петр Петрович.

— Рабинович тут действительно ни при чем, — согласился Коля, — это так, к слову пришлось, — я к тому, что не надо делать скоропалительные выводы о песнях «Битлз» с чужого голоса.

— А при чем тут «Битлз»? — еще суровее поинтересовался Петр Петрович.

— Они тут тоже ни при чем, просто с вами аналогичный случай — от кого-то слышали, что сетевой маркетинг — это жульничество, а сами не разобрались. Вот приходите к нам работать, тогда и узнаете, обман это или нет.

— Послушайте, молодой человек... — Петр Петрович начал надуться как стратостат, и в это время я увидела спешившую к нашему столу Татьяну Сергеевну. Она поздоровалась, присела рядом и начала что-то говорить, а я, извинившись и еле сдерживая слезы, помчалась в туалет. Когда я вернулась, Петра Петровича в холле уже не было, а все присутствующие бросились ко мне и начали утешать. Но я не утешилась, а еще больше расстроилась. Единственное, что меня порадовало, что второй клиент ко мне не пришел, так как я была просто не в состоянии ни с кем общаться. Не дожидаясь Ленки, я побыстрее убежала, но домой сразу не пошла, а долго гуляла, переживая случившееся. Как это всегда бывает, ко мне в голову запоздало приходили умные мысли, как и что надо было ответить этому Петру Петровичу, и вообще, как надо было себя вести. Но, как говорится, после драки кулаками не машут. В довершение всего черт меня пронес мимо того самого бутика, где я видела облюбованный мной костюмчик, и настроение было окончательно испорчено. В общем, домой я пришла мрачнее тучи.

Глава восьмая

От ужина я отказалась, налила себе здоровенную кружку чая, взяла два эклера (и это в 10 часов вечера!!!) и пошла в спальню. На тумбочке меня ждала очередная книга о сетевом маркетинге, которую я по плану должна была сегодня дочитать, но я нервно задвинула ее подальше с глаз долой и, завалившись на диван перед телевизором, начала тупо переключать программы. По НТВ показывали очередной ужастик про вампиров — как раз соответственно моему настроению, — под него-то я, очевидно, и задремала с куском непрожеванного эклера во рту. Помню только, что несколько раз в комнату по очереди заглядывали муж с сыном, явно с намерением что-то у меня спросить, а затем я окончательно отключилась. Потом вдруг оказалось, что я уже не дома, а на улице, причем глубокой ночью, и иду к Ленке в Клуб. Захожу, озираясь по сторонам, в холле никого нет, но дверь в Ленкин кабинет полуоткрыта, и оттуда доносятся какие-то звуки. Я открываю дверь, хочу сказать «привет» и вдруг вижу, что за столом сидит тот самый Петр Петрович, который устроил мне скандал на собеседовании. И выглядит он довольно-таки жутко: череп, обтянутый зеленой кожей, желтые клыки и горящие в темноте красные глаза. «Что вы тут делаете?» — с ужасом спрашиваю я. «А я твой спонсор, — шевеля зелеными губами, говорит он, — мы строим сеть из вампиров и пьем кровь по методу сетевого маркетинга, ха-ха-ха. Каждый, кто подписывает контракт с нашей организацией, должен расписаться кровью на дистрибьюторском соглашении», — и достает огромный узкий нож. «Но я не хочу быть вампиром», — закричала я и бросилась из кабинета, но дверь оказалась запертой. Я с ужасом оглянулась и увидела, как у сидящего за столом Петра Петровича вытягиваются руки и пытаются схватить меня за горло.

— Эй, что с тобой? — услышала я встревоженный голос мужа. Я в ужасе проснулась и посмотрела на будильник — два часа ночи.

— Да так, всякая ерунда снится, — пробормотала я, дотянувшись до стоявшего на тумбочке остывшего чая и жадно выпила. И тут же заснула снова.

На этот раз я увидела себя, шестилетнюю, в первом классе. Я пришла в школу не первого сентября, как все, а почти на месяц позже. Все уже перезнакомились, а я — на новенького. Я вижу во сне худенькую девочку

с ярко рыжими волосами, такими густыми и кудрявыми, что приходилось стричь их коротко. Я сразу же получаю кличку, которая мне кажется очень обидной. У меня невероятное количество веснушек, не только на лице, но и по всему телу, даже на коленках. Девочка, с которой меня посадили за одну парту, то и дело щиплет меня, приговаривая скороговоркой: «рыжий, рыжий, конопатый, убил дедушку лопатой». На уроке физкультуры нас строят по росту, и я перемещаюсь все дальше и дальше, пока не определяется мое место в самом конце шеренги: оказывается, я меньше всех в классе. Дома я заявляю, что больше в школу не пойду, и рыдаю у мамы на коленях...

Тут я снова проснулась вся в слезах, тихонечко отправилась на кухню и поставила чайник на плиту. Надо же, какой яркий сон. Что же там было дальше, в моем далеком детстве? Нет, конечно, в школу я ходила все 10 лет. Научилась постепенно решать свои проблемы, и меня оставили в покое. Завоевала уважение ребят, а моя рыжая шевелюра и конопушки примелькались, и их перестали замечать. Я никогда не ябедничала, хорошо училась, но не задавалась, охотно помогала другим, давала списывать домашние задания. В общем, я умела дружить.

Разумеется, я не рыдала, не переставая, над своей «горькой судьбиной», в детстве обиды быстро вытесняются из сознания, но в подсознании они, очевидно, продолжали жить. Я была замкнутым ребенком, из школы бежала домой — здесь я чувствовала себя защищенной. Во дворе с ребятами играть не любила. Подруг — 2-3, не больше. Радостями делилась, обидами — никогда, ни с кем. Не знаю, странно это или закономерно, но осознание своей «неполноценности» соседствовало с обостренным чувством собственного достоинства. А оно все время попиралось, ну кто у нас детей воспринимает всерьез? «Вот вырасту, — мечтала я, — покрашу волосы в черный цвет, сведу веснушки, тогда я вам всем покажу! Никому не позволю разговаривать со мной свысока». ...А когда я выросла и училась уже в последнем классе, а потом в институте, я начала узнавать о себе интересные вещи. Оказалось, что у меня самый модный цвет волос, что веснушки меня не портят, наоборот, придают определенное очарование, что ростом и фигурой я напоминаю японскую статуэтку. Мне приятно было слышать все эти комплименты, но я не воспринимала их всерьез, они не могли вытеснить сложившееся с детства представление о себе самой. Нас все время как будто двое — взрослая интересная женщина, у которой есть своя собственная семья и дом, и маленькая жалкая девочка, которой очень страшно и неуютно жить. Я часто ловлю себя

на мысли, что во многих ситуациях чувствую себя виноватой, даже тогда, когда точно знаю, что правда на моей стороне. И все время меня не покидает ощущение, что все, что я получаю в жизни, мной не заслужено, что это какая-то случайность, что все это предназначалось не мне.

Я выключила чайник, вернулась в спальню и посмотрела на спящего мужа. Уже на первом курсе за мной пытались ухаживать мои однокурсники, но меня это не интересовало. Во-первых, я не понимала, почему за мной, когда вокруг так много интересных девушек. Во-вторых, они, мальчики с нашего курса, не были похожи на героя моего романа. Только один парень мне понравился, но я сразу решила, что о нем даже и мечтать нечего. Высокий, с темными волосами и синими глазами, немногословный, но очень остроумный, он был всегда в центре внимания девочек. Я, конечно, держалась от него подальше. Как получилось, что этот красавец через несколько лет стал моим мужем, я до сих пор не поняла.

Тут «красавец» заворочался, очевидно, почувствовав мой взгляд, проснулся и ошалело посмотрел на меня.

— Чего не спишь, который час? — сонно проворчал он.

— Не спится, няня, — отшутилась я.

Он помотал головой, окончательно просыпаясь.

— Слушай, я давно хотел тебя спросить, что с тобой происходит, какая-то ты странная в последнее время.

— Ну и спросил бы.

— Вот и спрашиваю.

— Не знаю, — честно призналась я. — Наверное, просто период у меня такой в жизни наступил. Раньше, когда у нас с тобой проблем было много, жизнь была наполненной — надо было ребенка растить, квартирные проблемы решать, диссертацию твою защищать, в общем, было, чем заняться. А сейчас какая-то пустота в жизни. У тебя свои дела, у сына — свои, а я уже как будто и не нужна никому. Захотелось чем-то заняться, а оказалось, что начать что-то новое не так просто. — И я подробно начала рассказывать мужу о том, чем я сейчас занимаюсь, и о своих неудачах, а он виновато вздыхал и гладил меня по голове.

Выговорившись, я успокоилась и заснула окончательно, а проснулась уже утром, часов в одиннадцать. Дома никого не было. На работу я, естественно, опоздала, ну, может, оно и к лучшему, позвоню и скажу, что я сегодня в отгуле. Все равно работы нет, только деньги на проезд в метро тратишь. Включила магнитофон и минут десять самозабвенно танцевала и даже пела. Говорят, что танцы — самая лучшая зарядка, особенно для

женщины. Приняв душ, я прошла в комнату, открыла шкаф с большим зеркалом на дверце и устроила что-то наподобие трюмо — перед зеркалом табуретка, на которой я расставила косметический набор, — уселась в кресло и начала священнодействовать со своими лосьонами и кремами. Ощущение великолепное, если хватит характера проделывать это каждый день утром и вечером, моя кожа станет такой же ухоженной, как у героинь рекламных роликов. «Ведь я этого достойна?» — кокетливо вопрошает телевизионная красotka. Я тоже этого достойна.

Так, теперь волосы. Я внимательно посмотрела в зеркало: все та же рыжая копна, что и двадцать лет назад. Цвет красивый, это я сама уже признаю, но африканская тема, по-моему, сейчас не в моде. Придется посетить парикмахерскую, пусть вытянут все мои мелкие завитушки и сделают красивую укладку. Что дальше? Я встала с кресла и еще раз критически посмотрела на себя в зеркало. Что, что, худеть надо в очередной раз, вот что, эклеры со всех сторон выпирают.

Как и большинство женщин, на диету я садилась раз сто, не меньше. Причем желание похудеть у меня обычно носит сезонный характер или зависит от настроения. Чаще всего это бывает весной, когда я достаю с антресолей летние вещи и обнаруживаю, что купленный три года назад на распродаже купальник теперь почему-то налезает только до коленок. Или, поймав заинтересованный взгляд мужа на разгуливающих в телевизоре красоток, я вдруг решаю стать похожей на Клаудиу Шиффер, причем, естественно, выбираю для этого путь наименьшего сопротивления. Пусть эта Шиффер истязает себя аэробикой, сидит на диете и делает массаж. Я иду другим путем — прилепляю на живот какой-нибудь жировысасывающий пластырь, который рекламируют в «Магазине на диване», и, как дура, жду чуда. Или очередной раз «покупаюсь» на щедрые обещания рекламных объявлений всевозможных средств для похудения, которые опускают в наш почтовый ящик. Один раз накупила каких-то супер-таблеток в комплекте с электрическим тепловым мешком. Смеху было, когда я в этот мешок влезала, — можете себе представить. И результат тоже смешной оказался. За первую неделю сбросила три килограмма, а за следующую набрала семь. После этого я всю рекламу бросаю прямо в мусоропровод, не донося до квартиры. А в отместку сама придумала пару соблазнительных лозунгов, которые готова подарить изготовителям этих средств. Например: «Вы хотите похудеть ко дню взятия Бастилии? Воспользуйтесь революционным средством «Похудин Робеспьер», и через неделю вы будете похожи на узника французской тюрьмы». Или: «Поху-

деть за 3 дня на 40 кг? Вы сделаете это легко и без диет. Запишите наш адрес и телефон скорой помощи». Рядом с этими фразами можно нарисовать две картинки: на первой корова в штанах шестидесятого размера, а на второй — та же корова, но уже с сильно отвисшим выменем и в купальнике, а рядом — уже ненужные штаны. На истощенной коровьей морде — вымученная счастливая улыбка, а под рисунком подпись: «Я сделала это». А вообще — жрать меньше надо, как сказала Майя Плисецкая, когда ее спросили, в чем секрет стройности ее фигуры. Все, решено, с понедельника опять сажусь на диету и начинаю принимать наши добавки для снижения веса.

В это время зазвонил телефон. Поднимаю трубку — Ленка.

— Ты куда пропала? Я уж тебе на работу звонила, там тебя нет.

— Да вот, сижу, думаю, как жить дальше, — призналась я.

— Давай, приходи ко мне, вместе подумаем.

Я собралась в два счета. Только взяла ключи — снова телефон.

— Ты когда мое дистрибьюторское соглашение пришьлешь? — сердито поинтересовалась из своего Смоленска Ираида. — Я тут уже косметику всю продала, народ еще требует.

— Так давай я тебе еще вышлю, — обрадованно закричала я. — Только как?

— Как, как, все очень просто. Идешь завтра на вокзал, поезд 12, вагон 3, проводница Ира. Я тебе с ней сегодня передам деньги, а ты ей дашь посылочку с косметикой. Только запакуй как следует, а то она унюхает. И не говори ей, что в пакете, я ей сама скажу и своим дистрибьютором сделаю. Давай записывай все, что мне нужно. Лосьон для тела — раз...

Я совсем повеселела, выскочила на лестничную площадку и столкнулась с соседкой Аленой с мусорным ведром в руке. Вообще-то соседей наших я знаю плохо, общение с ними сводится, в основном, к «здрате — до свидания». Но к Алене я иногда забегаю, то дрожжи одолжить, то стиральный порошок, то еще что-нибудь, у меня почему-то всегда неожиданно и некстати кончаются те или иные припасы. Алена же, насколько я могу судить, — хорошая хозяйка, у нее всегда все есть, в доме чистота, а сама она даже мусорное ведро не выносит, не приведя себя в идеальное состояние. Может, ей косметику предложить? Только как бы это получше сделать? Не у мусоропровода же. Тьфу, опять я начинаю все усложнять. Как там говорится, будь проще и народ к тебе потянется.

— Привет, Алена, — выпалила я, — слушай, я вчера потрясающий крем для век купила, вечером помажешься, утром никаких мешков под глазами. Не хочешь себе такой?

Алена, внимательно посмотрев на меня и не обнаружив, по-видимому, никаких потрясающих результатов воздействия крема на мою физиологию, вежливо отказалась:

— Спасибо, вообще-то у меня самой этого добра хватает.

— Так у меня тоже хватает, — не растерялась я, — но ведь косметику надо менять время от времени, чтобы кожа не привыкала. — И добавила почти в стиле тети Аси: — Кроме того, не вся косметика одинакова. Попробуй, не пожалеешь.

— Можно и попробовать, — кивнула головой Алена, — давай заходи вечером, кофейку попьем.

Придя в Клуб, я с опаской заглянула к Ленке в кабинет, вдруг там вампир Петр Петрович еще сидит.

— Ну что, — спросила Ленка, наливая чай, — расстроилась после вчерашнего?

— Да нет, не особенно, — гордо соврала я.

— Ну и правильно, — не поверила мне Ленка. — Чего расстраиваться. К отказам, причем в самой разной форме, надо быть готовой, и, самое главное, не воспринимать их как личное оскорбление.

— Да? — тут же взвилась я. — Интересно, как же нужно мне было воспринять то, что меня жуликом называют?

— С юмором, — посоветовала Ленка. — Ты же знаешь, что ты не жулик, правда? И я знаю. А мнение совершенно незнакомого человека для тебя должно быть абсолютно неважно.

— Мне и не важно. Только чего он обзывается?

— Бяка какая, — посочувствовала Ленка. — Скажи спасибо, что он твою формочку и совочек не отобрал. — И серьезно добавила: — Главное для начинающего дистрибьютора — это психологическая устойчивость. «Многие будут смеяться над вами, когда вы расскажете, что поступили на работу в сетевую компанию. Приготовьтесь к худшему и создайте себе оболочку из толстой, как у носорога, кожи». Это не мои слова, а Ричарда По.

— Все равно обидно, — вспомнила я вчерашний «наезд» вампира Петровича.

— А что самое обидное, можешь сказать?

— Обидно то, что мне вчера этой устойчивости не хватило. Попадись мне этот Петрович сейчас, я бы ему доказала, что он не прав.

— Зачем? — удивилась Ленка.

— Как зачем? — в свою очередь удивилась я.

— Не надо никому ничего никогда доказывать. Каждый человек имеет право на свою точку зрения, в том числе и вчерашний Петрович. Я тебе уже как-то говорила, что дистрибьютору приходится общаться с очень разными людьми, и многим из них совершенно чужды наши идеи. Представь себе, что ты едешь в метро, и сидящий в вагоне незнакомец громко высказывает мысли, с которыми ты не согласна. Ты же не будешь вступать с ним в дискуссию, верно? Задача дистрибьютора — искать людей, которые готовы воспринять его взгляды и идеи, и работать с такими людьми. И вообще — есть люди, которые знают, чего они хотят, но не знают, как этого добиться. Это, как говорится, наш контингент. А есть такие, которые вообще не знают, чего хотят. Вот таких надо сразу вычислять и максимально быстро и вежливо от них избавляться. Вам разве на занятиях не говорили этого?

— Да говорили. Мне и обидно, что я не смогла себя правильно повести, как нас на занятиях учили. Кучу ошибок совершила.

— То, что ты совершаешь ошибки, это естественно. Ты же еще только учишься. Но самую большую ошибку ты совершишь, если зациклишься на вчерашнем случае. Да, в конкретной ситуации ты не совсем правильно себя повела. Но это не повод, чтобы корить себя. Нужно проанализировать свое поведение, сделать выводы и работать дальше.

Я задумалась.

— Нет, ты знаешь, самое обидное, пожалуй, то, что этот Петрович достался именно мне. И вообще, смотри: у Коли с Олей уже три дистрибьютора, Олег Петрович скоро на следующий ранг квалифицируется, Зиновий даже свою тещу «подписал», в общем, у всех получается, а у меня нет. Может быть, это все-таки не для меня работа, а?

Ленка вздохнула.

— Еще одна из самых распространенных ошибок начинающего дистрибьютора — это когда он начинает сравнивать свои успехи с успехами других. В точности как молодые родители переживают: вот соседский ребенок уже на горшок начал садиться, а наш еще памперсы пачкает. Ты пойми, все начинают по-разному — у кого-то сразу все получается, кому-то надо больше времени, чтобы освоиться и понять, что к чему в нашем бизнесе. Главное — иметь терпение, не ждать быстрых результатов и не унывать. Помнишь, Ричард По писал, что «единственная и самая большая трудность в сетевом маркетинге — начало. Промедление намертво

останавливает многих новичков, прежде чем они в первый раз позвонят по телефону. Уныние подкашивает тех, кто остается. К концу первого года 90 % новичков MLM просто опускают руки и прекращают свою деятельность».

— Ладно, — согласилась я, — постараюсь не опускать руки.

— Вот и отлично. Давай сделаем так. Завтра и послезавтра у нас проходит тренинг «Как обрести уверенность в себе». Группа уже сформирована, но я попрошу, чтобы тебя включили. Пойдешь?

— Обязательно пойду, — сказала я, вспомнив свой сегодняшний сон. — Надо, наконец, менять свой взгляд на себя и на окружающий мир.

— Прекрасно. В следующий четверг снова придешь на собеседование, согласна?

— Согласна, — вздохнула я. — А до четверга что делать?

— Доставай свой список знакомых. Кто там у тебя следующий?

— Есть у меня одна знакомая, Оля, мы с ней на курсах повышения квалификации вместе учились. Не знаю, правда, может ли она себе позволить косметику по нашим ценам, по-моему, у нее с деньгами не очень.

— Опять?

— Что опять?

— Опять ты решаешь за другого?

— Я не решаю, я предполагаю.

— Твое дело не предполагать, а ПРЕДЛАГАТЬ. У меня один случай был, после которого я зареклась судить о том, что люди могут себе позволить, а что нет. Приходит к нам одна женщина, уже в возрасте, скромно так одета, добавками интересуется. «Только, — говорит, — дочка, мне бы, чтоб не очень дорого было». Ну, я звоню нашему врачу, говорю ей: «Сейчас к тебе женщина придет, порекомендуй ей что-нибудь не очень дорогое, и те добавки, которые у нас по сорок пять капсул расфасованы, а не по девять, то, они дешевле». Пошла эта женщина в соседний кабинет к врачу, а чтобы ей не скучно в очереди было сидеть, дала я ей каталог по косметике полистать, на всякий случай. Через полчаса она от врача выходит, довольная такая, и прямиком за продукцией. Я за ней, интересно, думаю, что она брать собирается. А взяла она самую дешевую добавку за восемь долларов, да еще шесть кремов где-то долларов на пятьдесят впридачу. Вот так вот.

— Ну ладно, — говорю я, — предложу ей продукцию, а если не возьмет, в крайнем случае, попробую ее уговорить стать дистрибьютором.

— И не вздумай, — всплеснула руками Ленка. — И вообще забудь это слово «уговорю».

— Почему? — удивилась я.

— Потому что, когда ты уговариваешь человека что-то сделать, ты заранее определяешь стиль ваших дальнейших взаимоотношений. Был у меня дистрибьютор, который полгода уговаривал своего соседа подписать контракт. Однажды приходит ко мне, радостный такой, и с гордостью заявляет: «Все, «уломал» я своего соседа. Вот контракт». А я ему говорю: «Знаешь, кто такой зануда? Это человек, которому легче отдаться, чем объяснить, почему ты не хочешь этого делать. Вот и твой сосед подписал с тобой контракт для того, чтобы ты от него, наконец, отвызлся». А дистрибьютор мой мне отвечает: «А я от него не отвяжусь, я теперь к нему буду приставать, чтобы он закупки делал». «Да, — говорю я, — и будешь ты как пес Шарик из мультика «Каникулы в Простоквашино». Тот тоже за зайцем полдня гонялся, чтобы его сфотографировать. А потом еще полдня будет гоняться, чтобы ему фотографию отдать. И ничего хорошего из этого не получится». Хочешь пример из жизни?

— Давай.

— Пожалуйста. Помнишь Димку с параллельного потока, который все за Мариной Костиной ухаживал?

— Еще бы не помнить. Он за ней года три увивался, пока она не согласилась за него замуж выйти. А у нее еще два ухажера было, помимо Димки, она им всем троим голову морочила. Такая эпопея была, с театральными эффектами, серенадами под окном и дуэлями на вилках в студенческой столовой. Но Димка ее все-таки «достал», самый упорный оказался. Кстати, как у них потом сложилось, не знаешь случайно?

— Случайно знаю, поэтому про них и заговорила.

— И что?

— Ну что, живут они нормально, двое детей, но дело не в этом. Просто стиль их взаимоотношений остался таким же, как и двадцать лет назад. Он ее все время просит, а она, в зависимости от настроения, либо мило-стиво соглашается, либо нет. А когда Димка иногда пытается что-то потребовать — типа, я же мужчина, кормилец, я хочу, чтобы было так-то и так-то, она ему так ехидно замечает: «Милый, а я тебе разве что-нибудь обещала? Это ты, когда меня замуж уговаривал выйти, клялся: «будет все, как ты захочешь, море, пальмы и цветы», как в песне поется». Ну, он и умолкает сразу же. Так вот, к чему я это рассказываю. Если ты с огромным трудом уговорила кого-нибудь стать дистрибьютором, то ваш стиль взаимоотношений будет таким же, как в этой семейной паре: ты упраши-

ваешь его — милый, поработай немного, выполни личный объем, сходи на лекцию, а он будет нос воротить, типа, я тебе ничего не обещал, это ты меня заманила в свой сетевой маркетинг. Помни — дистрибьютор сам должен очень захотеть работать, тогда и проблем с ним не будет. Все, жду тебя в четверг.

Я попрощалась, приобрела на складе косметику для Ираиды, банку с добавками для снижения веса и два буклетика с описанием различных диет — один себе, другой пошлю Ираиде на всякий случай, может, заинтересуется. По дороге зашла в хозяйственный и купила зеркало с полочкой в ванную — надо же мне, наконец, свою косметику красиво расставить.

Дома распаковала зеркало и демонстративно подперла им дверь в ванную, а сама взяла косметику и пошла к Алене. Все оказалось проще, чем я думала. «Ой, как тюбики по цвету подходят к кафелю в ванной», — всплеснула руками Алена и тут же купила два крема, да к тому же попросила оставить ей почитать каталог по добавкам. Вернулась к себе — бантюшки, новое зеркало уже прибито — обычно у мужа две недели на раздумье уходит, прежде чем он соберется что-то по хозяйству сделать. Я пошла на кухню, налила себе чашку молока и вытащила из холодильника тарелку со вчерашними эклерами. Поставила рядом банку с добавками для похудения и открыла буклетик с диетами. В глаза бросились выделенные курсивом «Советы диетолога».

Совет первый: старайтесь есть из неглубоких тарелок, наполняя их доверху. «Надо же, — подумала я, — как удачно, — как раз у меня эклеры в неглубоком блюдечке лежат».

Совет второй: не делайте больших промежутков между приемами пищи. Интересно, это как понять — после первого эклера надо сразу же съесть второй?

Совет третий: ешьте медленно, как будто вы устали. Я и в самом деле устала — еле язык ворочается.

Совет четвертый: последний раз ешьте не позже 8 часов вечера. «Московское время — одиннадцать часов», — ехидно прокомментировал диктор по радио.

«Ну и ладно, — подумала я, задвигая угрызения совести подальше и откусывая порядочный кусок эклера. — Все равно новую жизнь с пятницы никто не начинает».

Глава девятая

После тренинга я дня три ходила обалдевшая и переваривала полученную информацию. Впечатление было такое, как будто я заново себя открыла и, наконец, поняла, что мне нужно делать, чтобы из сомневающейся и комплексующей по любому поводу особы стать уверенным и самодостаточным человеком.

На работе во время обеда я осталась в комнате, проглотила две капсулы с добавками для снижения веса, закусил яблоком и морковкой (я же теперь на диете) и открыла толстую тетрадь с записями, которые я вела во время тренинга. На первой странице у меня была нарисована съездившая женщина, которая сидела на краешке стула, обхватив голову руками. Вокруг нее были нарисованы какие-то страшные рожи. Это не я, это какая-то другая женщина, и мне ее искренне жаль. У нее всегда потупленный взгляд, как будто она боится, что сделает что-нибудь не так, и ее отругают. Ее жесты зачастую неуместны, а речь прерывиста и бессвязна. Она никогда и ни в чем не проявляет инициативу и всегда стремится переложить ответственность на других людей. Она теряется в обществе незнакомых людей, боится заговорить с ними — вдруг что-то не так скажет или обратится к кому-нибудь с просьбой, а ей откажут. Когда ей делают замечание, она запальчиво объясняет свое поведение и оправдывается. Она очень зависит от мнения окружающих — не дай бог, о ней плохо подумают. Рисунок был переречеркнут крест накрест, и под ним стояла надпись: «ТАКОЙ Я БЫТЬ НЕ ХОЧУ».

А на соседней странице был нарисован улыбающийся человек. Над ним светило солнышко, и его окружали веселые лица. Это я. Я спокойна и внутренне, и внешне, я доброжелательна, я умею решать проблемы, я тверда в решении поставленных задач, я свободна в проявлении своих желаний, у меня имидж «удачливого» человека, меня слушают, когда я говорю, я могу быть разной в зависимости от своего желания.

Я закрыла глаза, сосредоточилась и начала медленно повторять про себя фразы, которые я записала на тренинге:

Я — часть этого мира и принимаю его таким, какой он есть.

Я привлекательная, красивая женщина, отличная мать и жена.

Я неповторимая, очень интересная и неординарная личность.

Я имею право быть независимой.

Я имею право делать ошибки и отвечать за них.

Я имею право сказать: «Меня это не интересует».

Я имею право решать, должна ли я брать ответственность за чужие проблемы.

Я имею право не оправдываться и не извиняться за свое поведение.

Я имею право передумать и изменить свое мнение.

Я имею право на успех и обязательно добьюсь его.

Мое будущее прекрасно! Оно безопасно и полно удивительных, радостных сюрпризов.

Я глубоко вздохнула, внимательно посмотрела на себя в зеркало и вслух произнесла фразу, которую часто слышала от нашей Анжелики: «Господи, бывает же такая красота на свете».

В это время зазвонил телефон.

— Привет, — раздался веселый мужской голос, — не узнаешь?

Я, конечно, Эдика сразу узнала. Просто я ужасно не люблю эту манеру начинать телефонный разговор. Когда действительно не знаешь, кто говорит, то чувствуешь себя при этом полной дурой. Приходится поддерживать беседу ничего не значащими междометиями «ага» и «угу» и судорожно выяснять, с кем я все-таки разговариваю. А собеседник на другом конце трубки радостно хихикает и задает наводящие вопросы, типа «ну вспомни, 82 год, подмосковный пансионат, неужели не помнишь? Да, нехорошо забывать старых друзей». «А в конце концов, почему я должна всех помнить?» — подумала я. — И с какой стати Эдик воображает себя Левитаном, которого все должны узнавать с первых звуков его божественного баритона».

— Не узнаю, — вежливо, но сухо сказала я. — Представьтесь, пожалуйста.

— Простите, я, наверное, не туда попал, — растерянно произнес Эдик и повесил трубку.

Через минуту телефон зазвонил опять, но я уже выходила из комнаты. Яблоко и морковка на обед — это, конечно, хорошо, но мало. Пойду в буфет, съем какой-нибудь творожок.

По дороге в буфет я увидела вдали коридора сотрудницу из соседнего отдела. Она в нашем институте недавно работает, очень приятная женщина, но я, к сожалению, не знаю, как ее зовут. Вернее когда-то знала, но потом из головы вылетело. А спросить снова неудобно. Мы с ней мило здороваемся, когда встречаемся в коридоре или буфете, болтаем о каких-нибудь пустяках. А, собственно говоря, почему неудобно еще раз спросить, как ее зовут? Раньше я знала, а теперь забыла, ничего страшного, бывает. Я решительно подошла к ней и говорю:

— Извините, пожалуйста, каждый раз, когда мы с вами встречаемся, я ловлю себя на мысли, что не помню ваше имя и отчество.

Она улыбнулась и говорит:

— Я вам тоже хочу признаться — я ваше тоже не помню. — Мы рассмеялись, познакомились по второму разу и разошлись, довольные друг другом.

После обеда к нам в комнату забежала секретарь Марина, и по ее лицу я сразу поняла, что она опять хочет меня попросить съездить в типографию за бланками заказов на реактивы. История эта длится уже много лет и вот почему: дело в том, что когда мы жили на старой квартире, то до типографии, где печатали для нас эти бланки, мне было ехать гораздо ближе, чем Марине, у которой, к тому же, в то время был маленький ребенок. Потом мы переехали в другой район, ребенок у Марины давно вырос, но за бланками продолжаю ездить я, хотя мне это и очень неудобно. Но еще неудобнее было сказать об этом Марине. Для меня вообще очень тяжело кому-нибудь отказать, не умею я этого, и поэтому постоянно делаю то, что мне не нравится. Муж мне все время говорит, что меня эксплуатируют все, кому не лень. Но что делать, ведь, если я говорю кому-нибудь «нет», я почему-то чувствую себя виноватой. А когда говорю «да», потом себя терзаю — ну зачем я согласилась, почему именно я должна делать то, что другие делать не хотят.

«Но ведь теперь-то я другая, — подумала я. — Я имею право отвечать отказом на просьбу и при этом не чувствовать себя виноватой».

— Привет, — сходу обратилась ко мне Марина, — съездишь завтра за бланками?

Я глубоко вздохнула.

— Ты знаешь, Марина, я давно тебе хотела сказать, что я больше не буду ездить за бланками. Так что ты уж сама поезжай.

— А что случилось? — спросила Марина.

— Ничего не случилось, просто неудобно.

Марина недоуменно помолчала и, ничего не сказав, вышла из комнаты. Я прислушалась к своим ощущениям. Маленькое чувство вины все-таки свербило, но я его быстро загасила. «Ничего, переживет, — подумала я. — А у меня одной заботой меньше стало». Тут я заметила, что Наташа на меня внимательно смотрит.

— Ты хорошо себя чувствуешь? — спросила она.

— Прекрасно, — бодро заявила я.

Все последующие дни я продолжала танцевать по утрам, пить добавки, в четверг сходила в парикмахерскую и в шесть часов сидела в холле, собранная и целеустремленная. Через несколько минут к моему столику подошли мужчина и женщина, судя по всему, супружеская пара. Она — крупная, что называется в теле, а он высокий и худой.

— Здравствуйте, — сказала женщина, — мы на собеседование.

— Присаживайтесь, пожалуйста, — уверенно сказала я, — давайте познакомимся.

Не знаю, как это получилось, но через несколько минут мы с Оксаной (так звали женщину) уже болтали как давние подруги, а Михаил, ее муж, изучал маркетинг-план. Я рассказала Оксане о том, как я пользуюсь косметикой, как принимаю добавки для снижения веса, она в ответ поведала свою историю о бесплодных попытках похудеть, мы вместе посмеялись и перешли к обсуждению прайс-листа. Оксана подписала дистрибьюторское соглашение, мы обменялись телефонами, договорились о следующей встрече и, довольные, расстались.

— Ну, ты молодец, — я мысленно погладила себя по голове. — Так, кто там у нас следующий?

Следующим оказался невысокий улыбчивый мужчина средних лет — Никита Палыч, как он впоследствии представился. Он спрятал в полиэтиленовый пакет мокрый зонтик и аккуратно примостился на стул. Вспомнив, что я вычитала в одной умной книге про то, как надо вступать в контакт с клиентом, я решила начать издали, благо и повод имелся — дождь на улице.

— Промокли? — ласковым голосом поинтересовалась я.

— Вы знаете, — оживленно заговорил Никита Палыч, — в прошлую пятницу я случайно встретился с моим институтским товарищем, Николаем, мы с ним закончили МВТУ в 1971 году. А не виделись мы с ним пять лет. И вот иду я в поликлинику, мне рентген надо было сделать, у

меня что-то в легких врачи обнаружили. Я, правда, не хотел идти, но жена меня уговорила. Она у меня врач и внимательно следит за моим здоровьем. Так вот, иду я по улице, смотрю — Николай собственной персоной. Мы с ним, конечно, поговорили, и знаете, что выяснилось? Что он работает в том же институте, что и подруга моей сестры, представляете? И когда мы с ним расстались, вдруг пошел такой ливень. Даже вечером в новостях передавали, что уровень осадков превысил норму на два или три миллиметра. Я пришел домой весь мокрый, потому что зонтика не взял. Утром-то было солнце. Поэтому сегодня я уже зонтик с самого утра с собой ношу, на всякий случай. Так что сейчас я не промок, спасибо.

Я оторопело выслушала Никиту Палыча и задумалась, стоит ли задавать ему еще какие-то вопросы, если на такой простой он отвечал пять минут.

Я дала Никите Палычу каталог биологически активных добавок, а сама побежала к Ленке в кабинет.

— Слушай, — говорю, — у меня там один мужчина сидит, даже не знаю, что с ним делать, уж очень он говорливый, у меня от него уже голова гудит.

— Знакомый случай, — кивнула головой Ленка. — У меня есть дистрибьютор, совершенно феноменальный человек. Он регулярно приходит к нам в Клуб и начинает методично обходить всех сотрудников. Причем, очевидно, считая себя человеком вежливым и тактичным, он обязательно спрашивает: «Простите, вы не заняты сейчас?». Ему отвечают: «Заняты». «Ну ничего, я ненадолго», — говорит он, подсаживается, просит налить ему стакан кипятка, достает из портфеля пакетик с заваркой и бутерброд, а затем в подробностях рассказывает о том, что с ним происходило со времени прошлого визита. Когда он появляется, все стараются спрятаться куда-нибудь подальше или с озабоченным видом прошмыгнуть мимо и не попасться ему на глаза. В общем-то, он неплохой человек, но искренне не понимает, что мешает людям работать. А с другой стороны, дистрибьютор он успешный и неплохие объемы делает.

— Слушай, а я вот тут в одной книжке прочитала, что свою сеть надо создавать из людей, близких тебе по духу, чтобы было приятно с ними общаться. А как же я буду с этим Палычем общаться?

— Я согласна с этим утверждением, но с небольшим уточнением. Помнишь, мы с тобой говорили, что тактика работы дистрибьютора зависит от поставленных целей. Если, придя в сетевой маркетинг, ты ставишь себе цель найти приятных в общении людей, единомышленников, как ты

говоришь, то тогда, конечно, тебе надо очень тщательно подходить к подбору дистрибьюторов в свою структуру. А у тебя, напоминаю, если была, цель, которая, кстати, в твоём плане записана, — заработать деньги. И вот тут надо понимать, что приятный тебе человек — далеко не всегда успешный дистрибьютор. Ты можешь получать удовольствие от общения с ним, он тебе может нравиться, но это не гарантия того, что он будет активно работать и выполнять необходимые объёмы закупок. Просто потому, что у него цель — тоже получить приятное общение и все. А такой дистрибьютор, как твой Никита Палыч, при всей его занудливости, а может быть и благодаря ей, будет землю рыть и очень скоро добьётся успеха. А его успех — это твой успех. Поэтому, если ты профессионал, ты должна быть готовой работать с любыми дистрибьюторами и находить оптимальную линию поведения с каждым.

— Интересно, у тебя есть дистрибьюторы, которые и работают хорошо, и общаться тебе с ними приятно?

— Есть, конечно, но немного. И по-другому, наверное, не бывает. Это как некоторые наивные девушки мечтают найти мужа одновременно богатого, красивого, страстного, нежного, верного и хозяйственного. Как говорится, все в одном флаконе. А чаще всего, что бывает? Честолюбивый мужчина, нацеленный на карьеру и материальный успех, не будет дома возле тебя прыгать и тапочки приносить. А тот, кто вокруг тебя крутится, нежный и верный, как правило, не способен сделать карьеру и зарабатывать много денег. Другими словами, если ты получаешь много чего-то одного, значит, недополучаешь другого. Поэтому надо выбрать, что для тебя важнее, и не тешить себя ненужными иллюзиями. То же самое насчет дистрибьюторов. Ну ладно, мы отвлеклись. Давай, иди «подписывай» своего Палыча.

Я «подписала» Никиту Палыча, выслушала еще пару историй из его жизни, потом побежала к Ленке и с гордостью показала два подписанных контракта.

— Отлично. Теперь начинай работать со своими дистрибьюторами.

— А как с ними работать?

— Ну, так же, как я с тобой работаю.

— А как ты со мной работаешь?

— Ну, нахалка, — обиделась Ленка. — Давай, вспоминай, что мы с тобой делали.

— Прежде всего мы с тобой составили план моих действий. Потом я прошла школу для начинающих дистрибьюторов.

— Правильно. Завтра же позвони своим новичкам и сообщи расписание занятий на школе. Только главное — не затягивай со звонком. А то, если позвонишь через неделю, вполне может оказаться, что твои новоиспеченные дистрибьюторы уже передумали.

— Это как? — удивилась я.

— Да очень просто. Представь себе, приходит твой дистрибьютор к себе на работу и говорит: «А я вчера контракт подписал с одной компанией, буду добавки распространять». А ему в ответ какой-нибудь Петр Петрович и выдаст в том духе, что, мол, куда ты вляпался, все они жулики, пока не поздно, бросай это дело. И весь энтузиазм, который дистрибьютор испытывает после встречи с тобой, улетучится в одну минуту.

В это время у Ленки на столе зазвонил телефон. Она долго слушала, кивая головой, а потом сказала:

— Ничего страшно, вы ведь знаете, что нерешаемых проблем не бывает. Как раз сейчас у меня в кабинете сидит наш дистрибьютор, очень хороший специалист по косметике.

Я завертела головой в поисках «хорошего специалиста по косметике», но в кабинете, кроме нас с Ленкой, никого не было.

— Да-да, — продолжала Ленка, — не волнуйтесь, все будет хорошо. — Она положила трубку и обратилась ко мне. — Слушай, тут такое дело: Людмила Петровна, которая у нас презентации по косметике проводит, заболела, так я тебя порекомендовала. Презентация через неделю, согласна?

Я в ужасе открыла рот.

— По глазам вижу, что согласна, — сделала неверный вывод Ленка.

— Да нет, ты что, — закричала я, — какая презентация? А почему ты меня сначала не спросила, согласна ли я?

— А если бы я тебя спросила, ты что, сразу бы согласилась?

— Нет, конечно.

— Вот поэтому и не спросила. Знаешь, как плавать учат? Бросают в воду в глубоком месте, и плыви себе, работай руками.

— Ничего себе, плыви. А если я утону?

— А почему ты должна утонуть? — удивилась Ленка, — с какой стати? Во-первых, ты работаешь уже два месяца. Во-вторых, у тебя действительно много знаний о нашей косметике, ты же мне сама показывала тетрадь с записями. В-третьих, ты прошла тренинг уверенности, вот тебе удобный случай закрепить полученные навыки в полевых условиях. В-четвертых, у тебя целая неделя на подготовку.

— Да, но у меня же нет опыта проведения презентаций, — взмолилась я. — Я никогда в жизни не выступала перед аудиторией.

— А откуда он появится, этот опыт? Вот выступишь, и будет опыт. Не обижайся, но я специально тебя немного подталкиваю к действиям, иначе ты очень долго будешь раскачиваться. Не переживай, все будет хорошо.

«Я имею право на успех», — вспомнила я, выходя на улицу и обдумывая, что я буду говорить на презентации и что мне надеть. Знаний-то у меня действительно уже много, а вот с приличной одеждой напряженно. В переходе метро прошла вдоль киосков — иногда там попадается что-нибудь приличное. Смотрю — действительно, висит неплохая блузка, вполне подойдет под мою черную юбку, и размер мой. Я ее быстренько схватила, а когда приехала домой, надела и подошла к зеркалу, вижу — не то. Не смотрится, хоть убей. Делать нечего, придется нести обратно. А это еще одно испытание для моей нервной системы, потому что для меня любое общение с продавцами — мука мученическая. Это еще с советских дефицитных времен осталось, когда продавец у нас царь и бог был. Ну ладно, делать нечего, подхожу к киоску, говорю:

— Я бы хотела вернуть эту блузку.

Продавщица, конечно, сразу же жуткую гримасу состроила: очень ей не хотелось отдавать мне деньги и забирать блузку. И я ее понимаю. Это все равно как если бы я продала косметику своему клиенту и уже прикинула, на что потрачу честно заработанное, а тут вдруг он бы позвонил мне и заявил, мол, дайте мне мои деньги обратно. Вот и продавщица начала тянуть резину.

— А что случилось, — спрашивает, — почему вы не хотите ее взять?

Я еще по дороге придумала оправдание, типа, вот, извините, не подошла блузка под юбку и так далее. А сейчас вдруг подумала — а почему я, собственно говоря, должна оправдываться? Я имею право передумать, изменить свое мнение и не извиняться за свое поведение.

— Потому что я передумала, — твердо сказал я, забрала деньги, аккуратно пересчитала и гордо удалилась.

Дома я решила обзвонить всех своих старых знакомых. Я давно собиралась это сделать, и единственное, что меня останавливало, — я не была уверена в том, что люди, с которыми я не виделась добрый десяток лет, будут рады моему звонку и захотят общаться. А я буду чувствовать себя неудобно, отнимая у них время. Мы даже обсуждали эту проблему во время тренинга, и в результате все вместе пришли к выводу, что я имею пра-

во обращаться к другим людям, а они имеют право отказаться от общения. И ничего страшного в этом нет. Я перевернула все свои записные книжки, аж со школьных времен, и начала звонить. Моим неожиданным звонкам удивлялись почти все, но чувствовалось, что они были рады меня услышать. Да и мне было интересно пообщаться с бывшими одноклассниками. И чего мы так редко перезваниваемся и совсем не встречаемся? Я с удовольствием рассказывала, чем я сейчас занимаюсь, и всех приглашала к нам в Клуб, так что на следующий четверг ко мне записалось аж четыре человека. Неплохо.

Позвонила Ираида из Смоленска.

— Ты что, намекаешь, что я толстая? — возмущенно закричала она, очевидно, отреагировав на посланный ей буклет про снижение веса.

— А почему ты на свой счет приняла? — удивилась я. — Ты же теперь дистрибьютор, у тебя могут быть клиенты с лишним весом, вот и порекомендуй им.

— То-то же, — смилостивилась Ираида, — давай присылай три банки. Хотя нет, давай уж четыре. Я тоже попробую, надо же сначала на себе все испытать, прежде чем клиенту предлагать, правильно?

— Конечно, — подтвердила я, — главное не принимай эту добавку вместе с макаронами, зря деньги потратишь.

Довольная собой, я отправилась на кухню. Сегодняшний удачный день требовал достойного завершения, еще какой-нибудь маленькой победы.

— В эту субботу я хочу пойти в театр, — твердо сказала я мужу. Почему твердо? Потому что любое культурно-массовое мероприятие у нас в семье случается лишь после долгих препирательств. Вытащить куда-либо моего супруга — задача нелегкая. Причем не то что бы он наотрез отказывается, просто каждый раз находится какая-то причина — то у него работа на выходные, то погода нелетная. Я терплю некоторое время, потом устраиваю скандал, сама покупаю билеты, и мы отправляемся в театр или на концерт, причем у мужа при этом такой мученический вид, как у нашей собаки, когда ее ведут в ветлечебницу делать прививку. Вот и сейчас он напрягся и сделал вид, что не услышал.

— Я хочу пойти в субботу в театр, — повторила я.

— Сходи, — вяло отреагировал муж.

— Нет, я хочу пойти в театр с тобой.

— А куда? — попытался оттянуть он принятие решения.

— А это уж ты решаешь, — кокетливо сказала я, — ты мужчина, вот и сделай мне сюрприз.

Муж обреченно посмотрел на сына в попытке обрести поддержку, но сынуля встал на мою сторону.

— Идите, идите, — покровительственно сказал он, — как раз в субботу ко мне ребята придут из класса, так что это хорошо, если вас дома не будет.

Глава десятая

На следующей неделе Ленка проводила очередное структурное собрание своих начинающих дистрибьюторов первого уровня. Собралась вся наша компания — мастер спорта Анатолий, отставник Олег Петрович, пенсионерка Октябрина Петровна, Коля с Олей, Зиновий и Антонина Павловна. Мы расселись за столом, поставили чайник и выложили разные вкусные вещи. Дело в том, что, когда мы собирались в прошлом месяце, мы засиделись допоздна и с голодухи съели всю колбасу, заботливо купленную Антониной Павловной домой. Тогда же мы и договорились, что на структурные собрания будем приносить с собой что-нибудь к чаю. Так что заседаем мы теперь почти в домашней обстановке, как будто большая семья собралась за столом — очень приятное ощущение — самовар, печенье, конфеты и шарлотка с яблоками, которую испекла Октябрина Петровна. А Зиновий торжественно извлек из портфеля банку с домашними маринованными огурцами.

— Теща велела передать, — застенчиво сказал он. — В качестве благодарности верхнему спонсору.

— Не под чай закуска, однако, — с сожалением заметил Коля, мечтательно нюхнув воздух. — Скажи честно, теща больше ничего не велела передать?

— Что ж у меня своей головы нет, что ли, — обиделся Зиновий и опять запустил руку в портфель, но мы все высказались в том духе, что сначала нужно делом заняться, а там посмотрим.

— Начнем с приятного сообщения, — сказала Ленка. — В этом месяце Олег Петрович выполнил необходимую квалификацию и перешел на следующий ранг в карьерной лестнице маркетинг-плана. С чем мы его и поздравляем.

Мы дружно заплодировали, а Ленка преподнесла Олегу Петровичу подарок — красивый ежедневник с логотипом нашей компании и ручку.

— Ну, с именинника тогда и начнем, — предложил Зиновий, — давай, Олег, рассказывай, как тебе это удалось.

Олег Петрович скромно пожал плечами.

— Ну, как удалось, просто действовал по заранее намеченному плану. И вот результат. — Он развернул огромный лист миллиметровки, на котором небольшими квадратиками была изображена структура его дистрибьюторской сети. В квадратиках, помимо имен дистрибьюторов, аккуратным мелким почерком были написаны их звания — майор Петренко, подполковник Савчук и так далее. В углу листа стоял лиловый штамп — «для служебного пользования». Мы с изумлением начали разглядывать схему, на которой я успела насчитать порядка сорока фамилий.

— Это что, — поинтересовался Коля, — Генеральный штаб Российских Вооруженных Сил?

— Это не так важно, — уклонился от ответа Олег Петрович.

— Слушай, Олег Петрович, — поинтересовался Анатолий, — а это ты специально сделал, что каждый спонсор в твоей сети по воинскому званию выше, чем его дистрибьютор?

— А как же, — удивился Олег Петрович, — в армии нарушение субординации не приветствуется.

— А если дистрибьютор-майор перегонит по рангу в карьерной лестнице маркетинг-плана своего спонсора подполковника? — не отставал Анатолий.

— Не перегонит, — уверенно сказал Олег Петрович, и мы даже не стали спрашивать, почему.

— А если дистрибьютор, например, захочет поговорить со своим верхним лидером, то он должен получить разрешение у своего непосредственного спонсора? — ехидно поинтересовался Коля. — Ну, как в фильмах про военных: товарищ майор, разрешите обратиться к вышестоящему спонсору товарищу полковнику?

— Ну, прямо так не говорят, конечно, но мы рекомендуем все вопросы решать со своим непосредственным спонсором.

— Да-а, — протянула Ленка, — такая сеть — голубая мечта любого лидера. Ни тебе конфликтов между вышестоящими и нижестоящими дистрибьюторами, ни переподписания.

— А как же вы с ними со всеми работать успеваете? — удивилась я. — Ведь я где-то читала, что успешно можно работать одновременно только с пятью дистрибьюторами.

— Так я и работаю с пятью, — сказал Олег Петрович. — Сетевой маркетинг, чтобы вы знали, подобрал в себя принципы, которые испокон веков использовались в любой армии. Пять человек — это отделение. Командует сержант. Тридцать человек — взвод, командует лейтенант. Сто человек — рота, во главе — капитан. И так далее.

— Слушайте, а как вам удалось уговорить их всех подписать контракты? — поинтересовалась Антонина Павловна.

Олег Петрович вздохнул.

— Да уговаривать-то долго не пришлось. Зарплата у офицеров знаете какая? То-то. Сутки он Родину охраняет на дежурстве, а в свободное время вместо того, чтобы отдыхать, извозом занимается. Довели армию до ручки. Я пришел к начштаба, мы с ним Воронежское училище вместе заканчивали, и говорю, мол, есть такое хорошее дело. Можно и здоровье офицеров поправить и денег им дать немного заработать. Он переговорил с начмедом, тот идею одобрил. Раздали всему личному составу каталоги, велели выучить, провели занятие, сдали зачет и определили всем норму — «подписывать» по пять дистрибьюторов в месяц. Ну и конечно, все должны выполнять личный объем закупок в соответствии с требованиями маркетинг-плана. Цели определены, задачи поставлены, за работу товарищи.

— Да, — задумчиво протянул Коля, — я тут книгу Ричарда По прочитал, «Третья волна» называется, так ему такое и в страшном сне не снилось. У вас, Олег Петрович, даже не третья волна, а двадцать третья, как говорится, маркетинг далекого будущего.

— Ну не знаю, третья или двадцать третья, — сухо сказал Олег Петрович, — а ребята хоть понемногу, да зарабатывают. Вот такие у меня дела. Анатолий, давай теперь ты докладывай о своих успехах за истекший период.

— Ну, я по такому же пути пошел, как и ты, Олег Петрович, только я не с военными работаю, а с врачами. У меня много знакомых врачей, еще с тех времен, когда я активно спортом занимался. Вот я по старым связям и прошелся.

— С врачами трудно работать, — пожаловалась Антонина Павловна, — добавками они интересуются, конечно, а вот когда начинаешь

им про сетевой маркетинг рассказывать, они как черт от ладана отмахиваются.

— Правильно. Потому что у них сложилось совершенно неправильное представление о нашем бизнесе, и, кстати, мы же, дистрибьюторы, в этом и виноваты, потому что не умеем грамотно о нем рассказывать.

— А ты как рассказываешь?

— Я начинаю с того, что задаю вопрос: чем целый день занимается врач, сидящий на приеме в районной поликлинике? И сам же на него отвечаю: врач принимает пациентов, осматривает их, ставит диагноз и выписывает рецепт на какое-нибудь лекарство, предположим, аспирин фирмы «Bayer». Пациент идет в ближайшую аптеку и покупает этот аспирин. То есть, по сути, врач, кроме того, что лечит пациента, попутно рекламирует продукцию фирмы «Bayer» и помогает конкретной аптеке увеличить объем продаж. Вопрос — что он с этого имеет? Ответ — ничего. Теперь немного цифр. Подсчитано, что рядовой врач в среднем выписывает в день 20 рецептов на сумму 2000 рублей. За год, если считать только рабочие дни, получается около 5000 рецептов на сумму 500000 рублей, то есть около 18000 долларов. Теперь представьте себе, что те фирмы, лекарства которых были проданы по рецептам этого врача, выплатили бы ему хотя бы 10 % от этой суммы. В этом случае дополнительный заработок врача составил бы 1800 долларов в год. Неплохо, да? Только такого не бывает, скажете вы. А я отвечу: бывает. И бывает именно в сетевом маркетинге, суть которого заключается в том, что фирма, распространяющая какую-либо продукцию, платит людям за то, что они пользуются именно ее продукцией, а не чьей-нибудь другой, и рекомендуют другим людям делать то же самое. А для того, чтобы точно знать, сколько вам надо заплатить, фирма ведет учет людей, которые пользуются ее продукцией и распространяют ее. Для этого надо заполнить бланк дистрибьюторского соглашения. То есть, по сути, я не предлагаю врачу заниматься чем-то совершенно новым. Он продолжает заниматься своим делом — принимать пациентов и назначать им средства, которые помогут им поправить свое здоровье. Только это могут быть не лекарства, а биологически активные добавки к пище. И вот когда я это объясняю, то врачу все становится понятно.

— А вот мне многие врачи говорят, что им начальство запрещает заниматься биологически активными добавками, даже ссылаются на какие-то письма вышестоящих инстанций, — сказала Антонина Павлова.

— Это не совсем так. Врачам запрещается заниматься продажей добавок на своем рабочем месте, и это, кстати, совершенно верно. Но ведь может же врач, выписывая рецепт, посоветовать пациенту пройти курс массажа и порекомендовать знакомого массажиста, верно? Ему же никто не запрещает это делать. И никто не может запретить врачу проинформировать своего пациента о том, что есть такое средство — биологически активная добавка к пище, которая может быть ему полезна, и сказать, где ее можно приобрести. Вопрос — в правильной организации дела. Вот я начал с того, что провел беседу с знакомым главврачом поликлиники. Поначалу он очень отрицательно отнесся и к добавкам, и сетевому маркетингу. Я ему говорю:

— В одном древневосточном трактате о здоровье приведено более 40 качеств, необходимых для того, чтобы быть хорошим врачом, и на первом месте — наличие здравого смысла. Именно с позиции здравого смысла я тебе предлагаю воспринимать информацию о биологически активных добавках к пище и о сетевом маркетинге, с помощью которого они распространяются. Пойми одну вещь: как бы ты ни относился к добавкам, они вошли в нашу реальность и активно применяются во врачебной практике, так что игнорировать их существование было бы неправильным. Каждый грамотный врач должен иметь о биологически активных добавках собственное мнение, хотя бы для того, чтобы ответить на вопросы своих пациентов, касающиеся БАД. А для того, чтобы составить свое мнение, надо получить информацию. Кроме того, любое приобретенное знание ведет к повышению профессиональной квалификации врача, который должен использовать все методы, имеющиеся в его распоряжении, чтобы помочь больному. И чем большим диапазоном методов он владеет, тем больше вероятности, что помощь будет оказана. О БАД сейчас много спорят, и врачи не должны оставаться в стороне от дискуссии. Именно от врачей, от их мнения, подкрепленного опытом, зависит, сколько времени пройдет, пока консервативное отношение к БАД, основанное на недостатке информации, изменится. Точно так же и с сетевым маркетингом. Как бы ты к нему ни относился, он существует, и десятки тысяч людей, в том числе и очень много врачей, занимаются этим бизнесом и зарабатывают деньги. И кстати, я уверен, что и в твоей поликлинике многие врачи являются дистрибьюторами сетевых компаний, просто ты об этом не знаешь. И это не делает тебе чести как руководителю, который должен контролировать все процессы, явные и тайные, которые происходят в его коллективе. А для

того, чтобы контролировать процесс, надо его возглавить и правильно организовать.

Думал он месяца два, потом говорит: «Ладно, давай попробуем. С чего начинать?». Прежде всего, мы организовали в поликлинике цикл лекций для врачей по применению биологически активных добавок. Я обеспечил приезд лектора, а он обеспечил явку всех врачей поликлиники. Затем он подписал дистрибьюторское соглашение, а я помог ему правильно построить под собой структуру из его врачей. Далее — он распорядился, чтобы в аптечном киоске, который находится в холле поликлиники, выставили наши биологически активные добавки. Собрал еще раз врачей на «летучку» и сказал, что с этого дня они могут, наряду с лекарствами, выписывать своим пациентам рецепты на биологически активные добавки в тех случаях, когда сочтут это необходимым. Все — машина завертелась. Врачи выписывают рецепты, пациенты покупают добавки в аптечном киоске по розничным ценам, раз в месяц врачи получают разницу между розничной и оптовой ценой плюс чеки от компании. И все довольны. Процесс под контролем, врачи получают неплохую прибавку к зарплате, слушают лекции, повышают свой профессиональный уровень. Конечно, врачи, как правило, сетевики никакие. Рецепты они исправно выписывают, а сеть не строят. Но, как говорится, и на этом спасибо — объемы они хорошие делают, так что я, понятное дело, не в накладе. Зиновий, давай, теперь твоя очередь.

— Ну, у меня поскромнее успехи будут, — ревниво произнес Зиновий.
— На сегодняшний день моя сеть состоит из 13 человек. Двенадцать «подписала» теща и еще один — наш механик с автобазы.

— Слушай, а как ты умудрился тещу к этому делу привлечь?

— Попробуй ее не привлечь, — усмехнулся Зиновий, — себе дороже будет. Она все у меня допытывалась, на какие это занятия я по вечерам хожу. Я в двух словах рассказал, чтобы она отвязалась, и дал наши каталоги по добавкам и косметике прочитать. Так что вы думаете, она как в меня вцепилась: давай, мол, неси ей для сердечно-сосудистой системы добавку, и колени у нее болят, и голова кружится, она целыми днями на всю семью горбатится, готовит, убирает, так вот теперь пусть и любимый зять о ней позаботится и непременно подарит ей на день рождения крем с алоэ для смягчения пяток. Это за двести-то рублей, представляете? Я ей говорю, что я, мол, не отказываюсь, но день рождения у вас только через два месяца, а добавки эти, извините, денег

стоят. Не верите — вот прайс-лист. Вот, говорю, если бы вы в свободное от готовки и стирки время предложили бы эти добавки и косметику в нашем ДЭЗе, в котором у вас все знакомые работают, то имели бы разницу между дистрибьюторской и розничной ценой. Теща взяла калькулятор, что-то долго высчитывала, на следующий день помчалась в ДЭЗ и к вечеру приносит мне заказ долларов на четыреста, ей-богу, не вру. Подсчитали мы разницу и выяснилось, что за один день она заработала свою месячную пенсию. Глаза у нее загорелись, голова сразу же кружиться перестала, давай, говорит, неси еще, я по квартирам пойду добавки предлагать. Ну, я ей тогда объяснил, что ходить по квартирам — это не наш стиль работы, дал ей маркетинг-план, объяснил, что к чему. «Надо, — говорю, — строить сеть». Она опять за калькулятор засела (недаром всю жизнь бухгалтером проработала) и часа в два ночи врывается к нам с женой в спальню и кричит: «Это же золотое дно, неси мне бланки дистрибьюторского соглашения и побольше». Короче говоря, за неделю она двенадцать человек «подписала», в том числе своего участкового врача в поликлинике и жену участкового милиционера. Дальше — больше. В ДЭЗе кружок организовала из пенсионеров и неработающих, по пятницам они собираются и лекции по рациональному питанию слушают. А в прошлую пятницу я у них семинар по сетевому маркетингу проводил.

— Слушай, так ты теперь в доме авторитетом стал, наверное? — спросил Коля.

— А то, — гордо сказал Зиновий. — Как-никак, я ее спонсор, должна уважать. Я только одну вещь понять не могу. Ну ладно — теща, она свою выгоду поняла, но котяра-то наш тоже ко мне совершенно по-другому начал относиться. Я телевизор смотрю, так он ко мне на колени забирается и мурлычет ласково — никогда с ним такого не бывало. И в ванной гадить перестал. Я ему, правда, с премии фирменный кошачий туалет приобрел с наполнителем. И жрет он теперь исключительно «Китти Кэт».

— А я тебе говорила, — торжествующе вмешалась Октябрина Петровна, — ты с ним по-хорошему, и он тебе добром отвечает. А что ж на работе у тебя только один дистрибьютор?

— На работе сложнее, — признался Зиновий. — Я, когда у нас собрание трудового коллектива было, врача пригласил из нашей структуры, чтоб он им лекцию прочитал, ну там о правильном питании, о добавках. Вроде бы все поняли, что добавки нужны, вещь, говорят, хорошая, но денег

на них нет. Я даже не знаю, что на это и ответить-то, ведь, правда, платят немного.

— А у тебя список ответов на возражения есть? Помнишь, мы на занятиях составляли?

— Да есть у меня этот список, только не очень у меня получается убедительно возражать. Я сразу нервничать начинаю.

— А я, знаешь, как делаю? — решил поделиться опытом Коля. — Я на каждое возражение подобрал соответствующий анекдот. Клиент мне — раз возражение, а я ему в ответ анекдот в тему расскажу. Пока он смеется, у меня есть время обдумать, что сказать в ответ на возражение.

— Да, я помню, как ты Петру Петровичу анекдот про Рабиновича и «Битлз» рассказал, — вмешалась я. — Он нас чуть всех не поубивал потом.

— Ну, я виноват, что ли, что такой тупой клиент попался, без чувства юмора, — не смутился Коля. — А вообще этот метод хорошо работает.

— Ну и какой анекдот ты рассказываешь, когда тебе говорят, что денег на добавки нет?

— А вот какой. Папа с сыном идут по улице. Проходят мимо булочной, и сын так жалобно просит: «Папа, я очень хочу кушать, купи мне, пожалуйста, бублик». Отец подумал и отвечает: «Сынок, я тоже хочу бублик. Но деньги у нас есть только на водку».

Мы все засмеялись.

— И что дальше? — спросил Зиновий.

— А дальше в разговор вступает Ольга и объясняет клиенту, что... Оль, чего ты ему объясняешь?

— Я говорю, что денег лишних ни у кого не бывает. Вопрос в том, на что их тратить. Умный человек, который думает о завтрашнем дне, предпочтет часть денег потратить на свое здоровье. Потому что если он этого не сделает, то через какое-то время ему придется тратить на здоровье все деньги, которые он зарабатывает.

— Во-во, — подхватил Коля, — а тут я снова вступаю в разговор и говорю клиенту, что если он умный человек, то обязательно купит себе биологически активную добавку к пище.

— В прошлый раз ты не так сказал, — укоризненно поправила его Оля. — Ты прямо клиента спросил: «Вы что, дурак, что ли?»

— Ну, иногда я, конечно, сбиваюсь, — признался Коля, — но с другой стороны, он же все-таки добавку купил, правда? Кому охота, чтобы его дураком считали?

— А я на рознице хорошо зарабатываю, — похвасталась Октябрина Петровна. — У сынка моего знакомых много, да все не очень здоровые, вот я им добавки-то и советую принимать, а женам их косметика наша очень по душе пришлась. Вот и сегодня коробочку с добавками со склада домой везу. Сынок обещал за мной на машине заехать. Он, правда, ругается, не одобряет мою деятельность. Что, говорит, мама, вам денег не хватает? Разве я вам мало даю? А мне хоть копеечка, да лишь бы самой заработать, всю жизнь работала, ни от кого не зависела.

— Ты знаешь, кто у нее сынок-то? — наклонившись ко мне, прошептал Коля. — Вот она выходит на улицу будет, посмотришь.

— Чего вы там шепчетесь, — призвал нас к порядку Анатолий, — вслух говорите.

— У меня какое-то смешанное ощущение от моей деятельности, — призналась я. — Вроде бы все идет по плану, который я составила. Я прочитала пять книг по маркетингу, прошла школу для начинающих, тренинг «Уверенность в себе». А вот дистрибьюторов у меня пока всего три, так что в этом плане успехов маловато. Что касается заработков, то получилось так: все, что я заработала на рознице, плюс чеки от компании, я потратила на косметику, добавки и оплатила тренинг. Да, еще зеркало купила. Так что я пока трачу даже больше, чем заработала.

— Так ведь если бы вы не заработали, вы бы и потратить не смогли, — успокоила меня Антонина Павловна.

— Да это я понимаю, просто все это время у меня было ощущение дикой активности. Вроде бы я напряженно тружусь, что-то делаю, так что результат мог бы быть лучше.

— Разрешите, я выскажу свое мнение, — попросил слова Анатолий. — На мой взгляд, мы все поначалу делаем слишком много ненужных движений, потому что еще не знаем точно, что и как нужно делать. Это как идти первый раз по незнакомой местности, не зная дороги. Карабкаешься на гору, хотя ее можно обойти, лезешь в воду, не зная броду, и так далее. Второй раз идти будет легче, а в третий — совсем легко. Правильно я говорю?

— Конечно, — подтвердила Антонина Павловна. — И не переживайте, что у вас мало дистрибьюторов. Наш успех определяется не количеством людей в структуре, а их активностью. Можно иметь сто человек, из которых активно делают закупки всего десять. У меня, например, всего два дистрибьютора. Правда, один странный какой-то. Молодой парень — подписал контракт, закупок пока не делает, но регулярно приходит к нам

в Клуб с девушкой, причем каждый раз с новой. Садятся они в углу, раскладывают каталоги, маркетинг-план, и что-то он им рассказывает. Я уж думала, он девушек десять «подписал», посмотрела на распечатку сети — нет. Не понятно, чего он их водит?

— Чего ж тут непонятного, — усмехнулся Коля. — Может, ему их больше водить некуда. В кафе или в театр — денег нет. А у нас тут тепло, светло, кресла мягкие, люди, опять же, приличные. Мы с Ольгой, если честно, тоже случайно сюда попали. На улице дождь был, и деваться некуда. Я смотрю — народ сюда стекается, спрашиваю, чего тут у вас будет? Мне говорят — презентация. Ну мы и пошли, все лучше, чем на улице мокнуть. Я и не думал, что так обернется, что мы дистрибьюторами станем.

— Меня вот такая проблема волнует, — начала Антонина Павловна. — Я и сама толком еще не знаю, как работать в сетевом маркетинге, а уже надо учить других людей, своих дистрибьюторов. Большая очень ответственность. Я за своих, как за малых детей, переживаю, вдруг они что не так сделают.

— Главное, на мой взгляд, в том, чтобы ваши дистрибьюторы с самого начала правильно поняли свою роль в сетевом маркетинге, — сказала Ленка.

— И какая же это роль? — поинтересовался Анатолий.

— Я вам пример приведу. Приехала я в один город, где у меня структура работает. Там мой лидер первого поколения — Галина — проводил мотивационное мероприятие и пригласил меня как верхнего спонсора выступить, поделиться опытом, рассказать о том, как идут дела в компании, ну, и так далее. Все прошло нормально, дистрибьюторы вопросы задают, я на них отвечаю, а после выступления ко мне подходит одна женщина и скромно спрашивает: «Можно вам задать вопрос от лица низших дистрибьюторских масс?». Я сначала даже не поняла, о чем речь идет, о каких массах она говорит. Она уточняет: «Ну, мол, есть дистрибьюторы высокого ранга, вроде как начальство, они давно уже в компании работают, а мы с подругой только недавно начали работать и еще не развернулись в полную силу». И начинает мне жаловаться на своего спонсора, мол, мало он мероприятий устраивает, учеба недостаточно хорошо организована, и все в том же духе. И вот в связи с тем, что она недовольна своим спонсором, хочет обратиться к руководству компании с просьбой о его смене. Мол, появилась у нее знакомая, которая зовет ее в свою ветку и готова всячески о ней заботиться.

Я внимательно все это выслушала и говорю: «Ну, хорошо, допустим, что это все так. Я с вашим спонсором побеседую, но у меня к вам тоже вопрос: сколько времени вы работаете в компании, и какой у вас статус в маркетинг-плане?». «Лидер, — отвечает она, — а работаю я полгода». — «А сеть у вас своя есть?» — «Есть, но небольшая». — «И как, — спрашиваю я, — вы сами работаете со своей сетью?». — «Да пока что никак не работаю, — отвечает она, — мы все вместе ходим на учебу к моему спонсору. Но нам не очень нравится, как там все организовано». — «А почему же вы не организуете работу со своей сетью так, как считаете нужным? Не нравится вам, как работает ваш спонсор, учтите его ошибки, просчеты и сделайте правильно». — «А как я организую? Я не знаю, как это делать. А спонсор меня не учит, да и к тому же любую инициативу нашу подавляет».

Подхожу я к ее спонсору Галине и говорю, так, мол, и так, лидеры твои недовольны, претензии высказывают. А она горестно так вздыхает и говорит: «Как же они меня достали, мои лидеры. Сколько я с ними возилась в свое время, помогала, в лидеры их выводила. Все думала — вот-вот они начнут работать, мне помогать. А что получилось в итоге? Вот они мне говорят, ты, мол, нашу инициативу подавляешь. Да я бы и рада, чтобы они хоть что-то сами без меня сделали. Просишь их: «Прочитайте лекцию, или занятие, или мероприятие какое-нибудь вместе организуйте», — так они в ответ: «Ой, мы не можем, мы не умеем, лучше ты давай сама». Я говорю: «Да я сама сначала тоже не умела, потом научилась. Как же вы сможете научиться, если даже попробовать не хотите». А они мне: «Да, вот ты такая успешная, удачливая, способная, талантливая. А мы такие несчастные, не такие способные, у нас ничего не получится». Я их уговариваю: «Да нет, вы способные, у вас все получится». А они мне: «Нет, у нас ничего не получится». Дурдом какой-то. Ну, плюнешь с досады, а делать-то все равно что-то надо, вот сама и вкалываешь».

— Ну и кто прав в этой ситуации? — поинтересовалась я.

— Никто не прав, — ответила Ленка. — Но в первую очередь не прав спонсор, который с самого начала не объяснил своим дистрибьюторам их роль в сетевом маркетинге. Ведь человек, только что подписавший контракт с компанией, абсолютно не представляет, как должны строиться взаимоотношения в нашем бизнесе. Но! У него есть богатый опыт работы в других организациях, и он начинает переносить этот опыт на сетевой маркетинг.

Приходит, например, начинающий дистрибьютор в наш Клуб на собрание дистрибьюторов и видит, что перед ним выступает верхний спонсор в ранге, ну, предположим, Директора. «Ага, — думает дистрибьютор, — у меня на работе был директор, и здесь Директор. А директор — это кто? Правильно, начальник. И от того, какой мой начальник, зависит и мое благосостояние. С начальником надо дружить, а если вдруг выясняется, что начальник плохой, то против него можно интриговать, привлекая на свою сторону других недовольных. А можно, в крайнем случае, и жалобу на него накатать в вышестоящую инстанцию».

— Так почему же спонсор не объяснит своему дистрибьютору, что никакой он не начальник?

— По разным причинам. Начнем с того, что очень многим спонсорам выгодно, чтобы их дистрибьюторы от них зависели и считали начальниками. Большое число людей приходит в наш бизнес, не имея опыта руководящей работы. И вдруг у них появляется возможность по-руководить своими дистрибьюторами — говорить им, как и что надо делать. То есть тебя считают начальником, и ты сразу как бы получаешь права и распоряжения давать, и работу строго спрашивать, и ошибки допускать. И многие от этого удовольствие начинают получать. И очень боятся, что их «подчиненные», набравшись опыта, начнут критически относиться к ним как к «начальству» и лишат их этого удовольствия. А так как реального авторитета у них нет, то они стараются «привязать» к себе своих дистрибьюторов другими способами. Те, естественно, сопротивляются, начинаются ссоры, конфликты и жалобы. Но жаловаться на своего спонсора за то, что он, по твоему мнению неправильно с тобой работает, — это крайне непродуктивно. Единственный выход из ситуации — начать работать со своей сетью так, как ты считаешь нужным.

Другая причина заключается в следующем. В нашем маркетинг-плане дальнейшее продвижение лидера по карьерной лестнице напрямую зависит от наличия в его первой линии других дистрибьюторов в ранге лидера. А растить под собой лидеров — занятие тяжелое и длительное по времени. Их надо учить, тратить на них много времени, сил и нервов. Поэтому спонсор часто идет по пути наименьшего сопротивления. Он искусственно «делает» из дистрибьютора лидера — создает ему сеть, подписывает под него других дистрибьюторов, помогает квалифицироваться, скидывая на него часть своих баллов, и так далее. То есть, по су-

ти, делает за него его работу. Такому спонсору проще все сделать самому, чем научить других. Как плохая мать, которая сует ребенку соску, чтобы он ей не мешал. И вот результат достигнут — новоиспеченный лидер готов. Но это «дутый» лидер. Это все равно, как если на маленького мальчика надеть костюм-тройку, часы, дать ему «мобильник» и дипломат в руки и говорить всем, что ему уже сорок лет и он опытный бизнесмен. На самом деле он как был мальчиком, так и остался. А потом спонсор начинает жаловаться, вот у меня дистрибьюторы не работают, ничего не умеют и учиться не хотят. А зачем им учиться, если они привыкли, что за них все спонсор делает?

— Прямо все как в жизни, — вмешался Анатолий. — Я вам тоже пример приведу. Моя теща — женщина очень активная, действует всегда быстро и решительно, бывшая чемпионка Союза по многоборью, между прочим. А тесть у меня — мужик неторопливый, задумчивый. И теща на него постоянно «наезжает», что вот, мол, ей приходится все вопросы по жизни самой решать, начиная от ремонта квартиры и заканчивая покупкой хлеба на ужин. Мы как-то с ним разговорились за бутылочкой о жизни, он мне рассказал, что, когда они только поженились, он пытался проявить какую-то инициативу, что-то сам делал, покупал и так далее. А в ответ постоянно слышал, мол, ты все не так делаешь, опять ты не то купил, мне проще самой все сделать, чем тебе поручать. Ну, он плюнул в один прекрасный момент и решил, что раз жена хочет сама все делать, пусть делает, ему же проще. А когда ей надоело, что она все делает, и она попыталась привлечь к решению каких-то вопросов мужа, то было уже поздно. Он уже не помнит, как и где хлеб покупать.

— А вообще, как соблюсти равновесие — чтобы, с одной стороны, помогать дистрибьютору, а, с другой стороны, чтобы он тебе на шею не сел? — поинтересовалась Антонина Павловна.

— Я считаю, что за дистрибьютора делать ничего не надо, можно и нужно делать вместе с ним. И то на первых порах. Проводите вы собеседование — пригласите его, пусть посидит вместе с вами, послушает. Затем он проводит собеседование, вы рядом с ним сидите, слушаете, потом обсуждаете. Родители учат ребенка — до поры до времени. Дальше — самостоятельность. А иначе вырастет из него маменькин сынок, и никому от этого никакой радости не будет — ни ему самому, ни жене его будущей, ни окружающим. Одна морока. А вообще перечитайте еще раз, что в книжках по сетевому маркетингу написано про принцип дуплицирования.

Тут я посмотрела на часы и заторопилась домой.

— Мне пора, — говорю, — завтра мне на презентации выступать, хочу еще подготовиться.

— Да? — удивился Коля. — Что же вы нам раньше не сказали? Такое важное событие, а мы и не знаем ничего.

— Да я как-то и не думала, что вас это может заинтересовать, — смущенно ответила я.

— А как же, я, например, своих новых дистрибьюторов обязательно завтра приглашу. Вот, скажу, с кого вам пример надо брать, — только недавно начала работать, а уже так здорово выступает.

— А если я не здорово выступлю? — мрачно предположила я.

— Ну, тогда я им скажу: вот видите, что получается, когда человек, только недавно начавший работать, сразу рвется на сцену выступать, — не растерялся Коля.

— Ну, спасибо, — поблагодарила я.

— А давайте мы все на презентацию придем, — предложил Анатолий, — ведь вам полегче будет — все-таки знакомые лица, так сказать, группа поддержки.

— Ну, давайте, — неуверенно сказала я. — Я, правда, не знаю, как у меня получится.

— Все прекрасно получится, главное — не волнуйтесь.

— Легко сказать, не волнуйтесь. Я как представлю себе, что завтра зайвится куча незнакомого народа, которому надо что-то рассказывать, так сразу не по себе становится.

— А вы, когда рассказывать будете, на кого-нибудь из нас смотрите. А мы вас подбадривать будем, — сказал Коля.

— Ты только анекдоты не рассказывай, — попросил Зиновий, — народ все же не на вечер юмора и сатиры придет.

— Что ж я не понимаю? — обиделся Коля. — Я буду молчать и одобрительно головой кивать. А хотите, могу еще вопрос какой-нибудь задать умный, например, сколько спирта содержится в лосьоне для бритья. А лектор на него ответит.

— Ага, ты только не проси этот лосьон тебе попробовать налить.

— Знаете, что я вам посоветую, — обратилась ко мне Антонина Павловна, — почитайте статью из газеты, там как раз рассказывается, как преодолеть страх перед публикой. — Она достала из сумки вырезку из газеты и протянула мне.

— Давайте, я обязательно прочитаю, — с благодарностью согласилась я. — Ну, я побежала.

— Да подождите, сейчас все вместе пойдем, — сказал Зиновий и достал-таки из портфеля бутылку с домашней настойкой. — Мы же так и не отметили новый ранг Олега Петровича. Давай, Олег, по чуть-чуть, как говорится, за постоянное увеличение объема.

— Объемы чего? — не расслышала Октябрина Петровна.

— Да пусть все увеличивается, включая, конечно, объемы закупок сети.

— Ох, чуть не забыла, — всплеснула руками Октябрина Петровна, — где моя коробка с добавками?

— Да вот она, — указал Зиновий на огромный ящик, стоявший под столом, битком набитый добавками для усиления полового влечения и для снижения последствий стресса.

— Ну, слава Богу, — успокоилась она. — Я ж вам говорила, для сыночка взяла. Он с друзьями все работает дни и ночи, бизнес делают, нервничают постоянно и о личной жизни совсем забыли. Вот я им и взяла добавок, чтоб у них все увеличивалось. Сынок-то, поди, уже ждет меня на улице.

Мы выпили по рюмочке и вместе вышли из офиса.

— Где сыночек-то ваш? — поинтересовался Зиновий, сгибаясь под тяжестью коробки с добавками и косметикой.

— Да вот же он, — Октябрина Петровна бодро засеменила к огромному черному «мерседесу», стоявшему в нескольких метрах от выхода, и постучала в боковое стекло: — Сынок, открой багажник.

Сидевший за рулем представительный мужчина нажал какую-то кнопку, и крышка багажника медленно распахнулась, как пасть бегемота. Оторопевший Зиновий положил в багажник коробку, Октябрина Петровна бочком пролезла в «мерседес» и, помахав рукой нам на прощанье, укатила.

— Вот так вот, — вздохнул Коля, провожая взглядом укатившую Октябрину Петровну. — А еще пишут в газетах, что пенсии у нас маленькие.

Глава одиннадцатая

Дома я позвонила своим дистрибьюторам, напомнила про школу и перед сном решила в последний раз «прокрутить» в голове завтрашнее выступление. Заодно достала из сумки вырезку из газеты, которую мне дала Антонина Павловна, и углубилась в чтение статьи «Как преодолеть страх перед публикой».

«Вы заранее подготовились к проведению презентации. Приходит время вашего выхода на сцену, и тут вас начинает подташнивать, во рту пересыхает, руки начинают дрожать...»

«Оптимистическое начало, — подумала я. — И что дальше делать — врача вызывать?» — «Ничего страшного, — успокоил меня автор статьи, — помните, от страха сцены еще никто не умирал. Но, согласно опросам, многие люди скорее умрут, чем согласятся выступить перед аудиторией».

«Ну, спасибо, утешил, — успокоилась я, — у меня самый тяжелый случай, выступить-то я согласилась, а вот доживу ли до конца выступления, неизвестно».

Так, что там дальше — «Симптомы страха перед публикой — сухость и комок в горле, потные и холодные руки, тошнота, учащенный пульс, дрожь в коленках, трясущиеся губы». Где-то я уже про эти симптомы читала, кажется в «Московском комсомольце» недавно была статья: «Трагедия в Тамбове — 117 человек отравились грибами». Ага, вот дальше — «Стратегии, позволяющие ослабить страх перед публикой». Это уже интересно. Так, что же мне посоветуют?

«Закройте глаза и представьте свою аудиторию: слушатели ловят каждое ваше слово, смеются и аплодируют». Н-да, то, что они будут смеяться, я охотно представляю. Я бы тоже ухохоталась, если бы передо мной выступал трясущийся лектор с дрожащими коленками, клацающими зубами, которого вдобавок еще и тошнит прямо на сцене под несмолкаемые аплодисменты. Ага, вот еще один ценный совет: «Представьте, что слушатели сидят в одном только нижнем белье». Тут я не выдержала и действительно захохотала.

— Ты чего? — повернулся ко мне муж.

— Да вот, читаю, как правильно готовиться к выступлению.

— А смешно-то почему?

Я показала ему только что прочитанное место.

— Да, — сказал он, — совет ценный, ничего не скажешь. Этак можно так увлечься, что забудешь, о чем рассказывать хотел...

— Я и так больше всего боюсь, что забуду, о чем говорить нужно, а смотреть в записи как-то неудобно будет.

— А чего тут страшного. Со всеми это может случиться. Я вот недавно читал, что Татьяна Пельцер во время спектакля тоже забыла слова роли.

— Ну и что?

— И ничего. Улыбнулась и говорит: «Тьфу, блин, все слова позабыла». И пошла себе спокойненько за кулисы. А публика зааплодировала.

— Ага, только ты учти, что ей к тому времени уже было глубоко за семьдесят, и была она народной артисткой Советского Союза. Не думаю, что, если я поступлю также, мои слушатели будут сильно мне аплодировать. Во, смотри, тут еще один мудрый совет написан: «Зевните, чтобы снять излишнее напряжение с глотки».

— Знаешь что, ложись-ка ты лучше спать, самое главное перед выступлением — как следует выспаться. А то будешь зевать без остановки. Выключай свет.

Свет я выключила, однако сна у меня не было ни в одном глазу. Ворочаюсь с бока на бок, а заснуть не могу, хоть убей. Надела халат и побрела на кухню. Поставила чайник на плиту и остановилась взглядом на коробке, в которой у нас хранились лекарства. Может быть, принять что-нибудь успокаивающее? Но в статье прямо указывалось: «Никогда не прибегайте к помощи транквилизаторов. Возможно, вам кажется, что, принимая их, вы оказываетесь в выигрышном положении, на самом же деле вы, скорее всего, сможете лишь навредить себе, совершенно не осознавая этого».

Идея! Я же завтра на презентации буду рассказывать о том, что лаванда, которая входит в состав нашего геля для ванны, обладает успокаивающим действием, правильно? А я как раз в карманы шубы рассовала пакетики со свежей лавандой, чтобы моль не завелась. Я выключила чайник, залезла в шкаф и нащупала несколько пакетиков. Вернулась в спальню, положила их под подушку и снова легла. Заснуть, тем не менее, у меня не получилось, так как запах был такой сильный, что у меня даже голова закружилась, а муж несколько раз чихнул во сне. Да, бедной моли не позавидуешь. Каково ей — сидеть в шкафу и дышать этой гадостью. Я

опять встала, открыла форточку и начала ходить по комнате, повторяя про себя первые слова своего выступления. Наконец, устав ходить, присела в кресло и неожиданно заснула. И приснился мне сон. Будто прихожу я в зал за час до своего выступления, чтобы в соответствии с инструкцией «спокойно обдумать и перепроверить все на месте», и вижу: народ уже собрался — человек пятьдесят, и все как один в нижнем белье. От удивления я начинаю судорожно зевать, чтобы «снять напряжение с глотки», и чувствую, что не могу остановиться — зеваю и зеваю. Тут я вспоминаю еще один совет — «вы можете посмеяться над собственной нервозностью» — и начинаю мерзко хихикать.

«Надо установить зрительный контакт со слушателями» — вспоминаю я другой совет автора статьи. А для этого «надо стараться смотреть на самые приветливые лица». Не переставая хихикать, я обвожу взглядом сидящих в первом ряду и понимаю, что ни одной приветливой физиономии там нет — угрюмые и подозрительные взгляды, как у членов ассоциации обманутых вкладчиков. «Что же делать, что делать?» — мучительно думаю я.

«Вспомните что-нибудь хорошее из вашего прошлого». Я начинаю судорожно перебирать в памяти сколько-нибудь радостные факты моего прошлого и с ужасом понимаю, что, кроме недавней покупки новых колготок, которые, кстати, на следующий же день предательски «поехали», ничего утешительного в мою голову не приходит. Но сам факт покупки каких-то колготок определенно не вяжется с торжественностью момента, поэтому я продолжаю вспоминать и отчетливо понимаю, что вся моя прошлая жизнь представляет собой сплошную цепь разочарований и фатальных ошибок. И тут, в полном соответствии с прогнозом автора статьи, я ощущаю «гнетущее ощущение собственного одиночества».

«Вы любите свою аудиторию и движимы искренним желанием помочь ей». Да, я люблю их, — убеждаю себя я, — страстно люблю этих гадов, которые неизвестно зачем пришли сюда и усталились на меня своими злобными глазенками. Надо их как-то вывести из этого состояния, и себя, кстати, тоже. Но как? «Давайте споем, что ли», — в отчаянии предлагаю я, и к моему удивлению это предложение принимается. Все дружно встают, закладывая руки за спину, выстраиваются в одну шеренгу и, маршируя по аудитории, тоскливо затягивают: «Лава-а-а-нда, горная лава-а-а-анда».

Очнулась я часов в семь, когда муж собирался на работу.

— Чем у нас в спальне так пахнет? — недовольно поинтересовался он.
— Мне всю ночь какие-то кошмары снились, и голова теперь болит.

Я молча вытащила из-под подушки пакетики с лавандой, как сомнамбула прошла в кухню и выкинула их в мусорное ведро. Затем, ощущая тошноту и дрожь в коленях, вернулась в комнату и бухнулась в постель.

— А глаженные рубашки у меня есть? — продолжал бурчать муж, перебирая нашу одежду в шкафу. — О, смотри, моль откуда-то появилась, сейчас мы ее шлепнем.

— Не трогай, — жалобно попросила я, — ей и так тошно.

— А ты откуда знаешь? — поинтересовался муж.

— Теперь знаю.

Муж ушел на работу, а я проспала до обеда, затем встала, кое-как умылась и села перед зеркалом, чтобы привести себя в порядок перед выступлением. Чем мне нравится наша косметика — это тем, что ею нельзя пользоваться впопыхах. Раньше у меня как было — быстренько накрасилась и бегом на работу. А сейчас уход за собой у меня превратился в процедуру, продолжительную и весьма приятную. «Кстати, с этого неплохо было бы начать рассказ о косметике», — подумала я.

То, что в результате получилось у меня на лице, мне неожиданно понравилось. Подобрав одежду, наиболее соответствующую тому, что меня ожидало, и оглядев себя со всех сторон перед зеркалом, я выдала вслух еще одну коронную фразу нашей Анжелики: «Смотрю в зеркало и думаю — все бабы как бабы, а я опять самая лучшая».

С этим ощущением я и приехала в офис.

Моя «группа поддержки» уже была там и сидела в первом ряду. Увидев меня, все дружно заулыбались. А в последнем ряду я с изумлением обнаружила своего мужа.

— Ты что тут делаешь? — подошла я к нему.

— Да вот, сегодня пораньше освободился с работы, решил зайти тебя послушать. Ну и вообще, для моральной поддержки.

Я благодарно погладила его по рукаву пиджака и вышла в коридор. В коридоре я нашла самое темное место, закрыла глаза, несколько раз глубоко вдохнула и начала повторять про себя: «Все хорошо, я не волнуюсь, у меня получится, я их всех люблю». И пошла в зал.

Как я выступала и что говорила, честно сказать, не помню. Но, судя по реакции зала, все прошло очень даже неплохо. Народ слушал внимательно, задавали много вопросов, и на все вопросы у меня были ответы.

— Ну, вот видишь, ничего страшного не произошло, — сказала Ленка, подойдя ко мне, когда все закончилось. — Вот у тебя и появился опыт выступлений перед аудиторией.

— Да, но чего мне это стоило, — вздохнула я.

— А ты как хочешь, успех просто так не дается.

— Слушай, меня вдруг осенило, ты же наверняка не меньше меня волновалась, ведь если бы я плохо выступление провела, то это и твой провал был бы. Ты же как бы отвечаешь за меня и за мою работу.

— Конечно, я волновалась, но, извини за нескромность, тем и отличается хороший спонсор от плохого, что видит, кто на что способен. А в твоем успехе я была практически уверена. Ну а если бы вдруг случилось что-то непредвиденное, то я бы встала и провела презентацию вместо тебя. Но все прошло замечательно, так что я думаю, что твои выступления надо сделать регулярными, как считаешь?

Не успев как следует подумать, несколько неожиданно для себя я ответила:

— Ну, в общем-то, я не против. Не так уж это и страшно.

— Отлично. Но перед этим тебе надо пройти тренинг «Публичное выступление как инструмент лидера».

— А что, есть такой тренинг? Надо было мне раньше сказать.

— А ты бы раньше не пошла. Подумала бы — а зачем это мне, стоит ли деньги тратить? А теперь ты точно знаешь, зачем тебе нужен этот тренинг, появилась внутренняя мотивация.

К нам подошел мой муж, и по его оживленному лицу я поняла, что все прошло действительно хорошо, и что для полного набора положительных эмоций ему не хватает только доброго семейного ужина, приготовленного мною. Мы попрощались и вышли.

— Ну, ты прямо у нас звезда экрана стала, — ревниво сказал по дороге муж.

— А ты как думал, — гордо ответила я. — Привык, что я только на кухне выступаю.

— Кстати, о кухне. Ко мне тут одна идея пришла, — смущенно сказал муж. — Не пойти ли нам сегодня поужинать в какое-нибудь кафе? А то мы редко куда-то с тобой выбираемся.

От изумления я даже остановилась, но тут же взяла себя в руки и, выждав для порядка несколько секунд — как будто я обдумываю предложение, — царственно согласилась.

Глава двенадцатая

Вчера ко мне в гости приезжала Наташа — давно мы с ней не встречались в домашней обстановке. Раньше то я к ней забегу после работы, то она ко мне в воскресенье приедет. А тут я вдруг обнаружила, что мы очень давно не общались, причем она меня несколько раз к себе приглашала, но у меня то занятия были в Центре, то встречи клиентами. Даже в обеденный перерыв, во время которого мы обычно уединялись и болтали о чем-нибудь, я теперь умудрялась звонить своим клиентам или дистрибьюторам. «Нехорошо, — думаю, — получается, — ведь я чувствую, что ей поговорить со мной надо».

После того раза, когда она довольно-таки резко отказалась от моего предложения стать дистрибьютором, я еще несколько раз заводила разговор на эту тему, но Наташа явно не хотела его поддерживать. Поэтому я решила временно оставить ее в покое. Залог успеха дистрибьютора — говорить с нужными людьми в нужное время. «Может быть, сейчас настало время еще раз поговорить», — подумала я.

Но сразу беседы у нас не получилось. Как только она приехала и я поставила кипятить чайник, тут же начал звонить телефон. Поэтому мне все время приходилось отвлекаться.

Во-первых, позвонила мама:

— Слушай, а добавки-то твои, оказываются действуют. Я, честно говоря, не очень верила. Принимала только для того, чтобы тебя не огорчать. А вчера в очередной раз в поликлинике была. Врач так удивленно говорит, что кардиограмма у меня гораздо лучше, чем в прошлый раз.

Потом позвонили еще человек десять — все дистрибьюторы. Последней отзвонилась Ираида.

— Ты видела мой объем за прошлый месяц? — гордо поинтересовалась она.

— А как же, — покосилась я в распечатку сети за прошлый месяц, которую скотчем прилепила к стене над столиком. — Ты просто молодец. На следующей неделе перешлю тебе твои комиссионные.

— А чего ты все пересылаешь? Ты мне спонсор или где?

— В каком смысле?

— В прямом. У меня уже сеть, между прочим, сорок семь человек, я им всем про тебя рассказываю, пора бы уже тебе самой приехать. Лекцию прочитаешь, занятие проведешь, расскажешь, как дела в компании. А то мы все варимся в одном котле, хочется чего-нибудь свеженького. Давай, приезжай, заодно и деньги привезешь, да и заказик я тебе очередной скину на продукцию.

— Ладно, — согласилась я, — сейчас посмотрю в ежедневнике, что у меня по плану на следующий месяц. Десятого тебя устроит?

— Сейчас я в свой ежедневник посмотрю, — не осталась в долгу Ираида и начала демонстративно шуршать страницами в трубке. — Устроит. Все, тогда я объявляю общий сбор дистрибьюторов в честь приезда верхнего спонсора.

— Ладно, — сказала я, — буду, готовь угощение. — Повесила трубку и выключила телефон.

— Ну, вроде все, — обратилась я к Наташе, — извини, пожалуйста, с делами покончено, можно теперь и о своем, о девичьем, поговорить. — Как у тебя дела, рассказывай.

— Да все по-прежнему, ничего особенного не происходит, — протянула Наташа, все это время с недоумением разглядывавшая самодельный вернисаж, расположившийся над моим кухонным столом: помимо распечатки сети, на стене скотчем были присобачены рекламный проспект, изображающий тот самый костюмчик, который я мечтала купить, вырезанная из журнала «Автомир» фотография автомобиля «Шкода-Фелиция» бирюзового цвета, настоящая стодолларовая купюра и длинная полоска бумаги с яркой надписью красным фломастером «Я самая счастливая и богатая». — Что это ты тут развесила?

— Да вот, — пошутила я, — решила кухню украсить. А то как-то серенько у меня все было, взгляду некуда упасть.

— У тебя вроде тут раньше кухонные салфеточки в художественном беспорядке были развешены.

— Да, — говорю я, — салфеточки пришлось убрать. Другое время, другие заботы, другие украшения.

— Так у тебя теперь что, сто долларов как украшение, что ли? Больше девать некуда?

— Да нет, просто я повесила изображение того, что хочу иметь. Это называется «коллекция богатств». Если хочешь, расскажу потом. Так что, у тебя действительно ничего не произошло?

— Да что у меня может произойти, — с раздражением сказала Наташа. — Вернее, что-то, конечно, происходит, но тебе, наверное, это неинтересно. Да, честно говоря, мне особенно и рассказывать не хочется.

— Это почему же? — удивилась я.

— Ну, я вижу, что у тебя сейчас уже другие интересы. С одной стороны, я, конечно, за тебя рада, что у тебя перемены в жизни и, очевидно, к лучшему, а с другой стороны, немного обидно. Раньше мы с тобой часами могли болтать обо всем. А сейчас ты такая деловая колбаса стала, слова от тебя нормального не услышать, какие-то объемы, бонусы, переводы, резервирование и все в том же духе. Ты вот сейчас меня спрашиваешь, как мои дела, а сама думаешь, как бы и меня привлечь к своей работе, как это у вас называется, «подписать».

— Ну, в общем-то, ты права, — немного смущенно созналась я. — Именно об этом я и думала.

— Вот именно. Вот и получается, что раньше мы с тобой просто так общались, бескорыстно, а теперь у тебя ко мне какой-то потребительский подход. Да, наверное, и не только ко мне, а к другим людям тоже. И вообще ты какая-то другая стала.

— Какая другая?

— Ну, я не могу точно сказать. Более жесткая, менее добрая, что ли. Раньше ты была более сочувствующая.

Я задумалась — дело в том, что Наташа очень точно коснулась вопроса, над которым я в последнее время стала размышлять. Я-то давно почувствовала, что во мне происходят какие-то изменения, я становлюсь другой, и эта «другая» мне нравится гораздо больше, чем та, которой я была раньше. Но мне казалось, что эти изменения видны только мне, а, оказывается, другие люди тоже их замечают, и они им совсем не нравятся. Может быть, Наташа права, и с тех пор, как я стала заниматься сетевым маркетингом, всех окружающих меня людей я начала рассматривать как потенциальных дистрибьюторов, которых надо «подписать», или клиентов, которым я хочу продать продукцию? Нет, пожалуй, тут дело в другом.

— Наташ, давай вместе подумаем, — начала я, пытаюсь вслух развить свою мысль. — Ты, наверное, права в том, что я немного изменилась, со стороны, конечно, виднее, и если это так, то я очень рада. Сейчас я попробую сформулировать эти изменения, мне самой интересно. Ты права в том, что раньше мы с тобой, действительно, могли часами сидеть на кухне и беседовать. Но я вот сейчас вспоминаю — а о чем мы разговари-

вали? Большой частью мы обсуждали наши с тобой проблемы — с мужьями, детьми, начальством и так далее. И чем это заканчивалось? Выговаривались, облегчали душу, вздыхали, давали друг другу советы и расходились со своими проблемами по домам, правильно?

— Ну, правильно, и что же в этом плохого?

— Ничего плохого здесь нет, и я, собственно говоря, не отказываюсь это и сейчас делать. Но с одним исключением. Я больше не хочу бесконечно обсуждать одни и те же проблемы, не предлагая конкретные пути их решения.

— И при этом ты всем предлагаешь стать твоим дистрибьютором, так что ли?

— Я предлагаю то, что может действительно помочь решить много проблем. Вот, например, сидим мы с тобой, разговариваем, и ты говоришь, что тебе хочется купить какую-то вещь или съездить куда-нибудь отдохнуть, наконец, в приличное место, да вот незадача — денег нет. Какие существуют варианты моей реакции на твои слова? Я могу просто тебе посочувствовать и сказать, что у меня тоже денег нет, чтобы ты не думала, что ты одна такая несчастная. Что я, собственно говоря, раньше и делала. Я могу дать тебе совет устроиться на вторую работу или ограбить банк. Пользы от таких советов, сама понимаешь, немного. И, наконец, я могу тебе посоветовать заняться сетевым маркетингом и заработать себе деньги, потому что, на мой взгляд, это самый правильный путь.

— А откуда ты знаешь, что он правильный?

— Потому что сама через это прошла. Еще недавно, полгода назад, как сейчас помню, сидела и комплексовала — все не так, денег не хватает, муж не замечает, одеть нечего, сходить некуда. Только и отрада в жизни — вечером телевизор посмотреть, как другие люди живут в различных сериалах. И, слава Богу, что встретился мне тогда человек, который рассказал и показал, что жить можно по-другому: интересно и весело. У меня тоже, как и у тебя, были сомнения и нежелание начинать что-то новое, но в какой-то момент я четко поняла, что нахожусь в критической точке своей жизни — точке зависания. Это знаешь, когда и вверх уже не летишь, и вниз не падаешь, — зависла и вишу. И в следующий момент я либо сделаю усилие и полечу вверх, либо грохнусь вниз окончательно. Ну, я и рванула. И у меня начало кое-что получаться, не сразу, конечно, и не все, но проблемы-то свои я потихоньку начала ре-

шать, вот что главное. И с деньгами стало гораздо лучше, и жить стало интереснее. И когда я тебе предлагаю тоже стать дистрибьютором, то, поверь, это не потому, что я думаю, что мои доходы еще увеличатся, хотя и поэтому тоже, не буду скрывать. Но самое главное, я хочу сделать для тебя, моей подруги, которую я знаю много лет, люблю и уважаю, то же самое, что когда-то сделал для меня другой человек — Ленка. Есть такая старинная китайская мудрость: если ты получил очень ценный дар, то обязан возвращать это благо многократно умноженным. Со мной поделились — и я делюсь. И я хочу, чтобы ты тоже решила свои проблемы, и мы бы с тобой, встречаясь, не мусолили, какие мы бедные и несчастные, а обсуждали, куда бы нам поехать отдохнуть, и что бы нам для этого купить.

— Ну не знаю, — задумчиво сказала Наташа. — Дело в том, что не ты одна мне предлагаешь заняться сетевым маркетингом. У меня соседка по дому, да ты ее знаешь, Неля, тоже дистрибьютор в одной компании. Она тоже, как ты, расхваливает свой бизнес, много зарабатывает, во всяком случае говорит, что много. Но у меня такое впечатление, что она этим своим бизнесом занимается круглосуточно. Как ни зайдешь к ней, она сидит — трубка телефонная к уху как приклеенная, на столе калькулятор, каталоги, прайс-листы и звонки постоянные. Я вот пришла со своей работы в шесть вечера и забыла о ней до следующего утра. А она, по-моему, ни на минуту не забывает о том, что она дистрибьютор. Меня такая перспектива, честно говоря, пугает.

— Я согласна с тобой, что у людей, занимающихся сетевым маркетингом, нет четких разграничений — когда начинается работа и когда она заканчивается. Мне, например, так интересно всем этим заниматься, что я готова хоть круглые сутки разговаривать про добавки, косметику и новые возможности. И я даже могу объяснить, почему. Дело в том, что долгое время я жила в каком-то вакууме, совершенно нечем было заполнить свою жизнь, кроме рутинных обязанностей по дому. И сейчас я этот вакуум стремительно заполняю. Меня мой спонсор, кстати, уже предупреждал о том, чтобы я не увлекалась слишком и не «перегорела». Поэтому я сейчас уже стараюсь оптимизировать свою деятельность, чтобы не заниматься ею круглосуточно. Мне тоже не хочется, чтобы у меня не было ни выходных, ни праздников, все нужно делать в меру. Но в то же время у нашей работы есть своя специфика. Большинство звонков и встреч у нас происходит после шести

вечера. С одной стороны, это немного непривычно, а с другой, меня, например, это устраивает. Я с удовольствием выплюсь с утра, схожу в парикмахерскую, займусь своими делами.

— Подожди минуточку, ты ведь с утра тоже работаешь, в нашем институте.

— Ну да, это я так планирую, как я буду жить, когда уйду с работы.

— Ты что, собираешься уходить? — округлила глаза Наташа.

— Подумываю об этом, — уклончиво сказала я, — но только это между нами, сама понимаешь. Просто надоело отсиживать восемь часов на одном месте за мизерную зарплату без малейшего интереса к тому, что делаешь. А то комиссионное вознаграждение, которое я получу от нашей компании за работу в прошлом месяце, почти в два раза перекроет мою месячную зарплату в институте. И это не предел, я знаю, что могу зарабатывать еще больше, но не хватает времени.

— Но с другой стороны, у нас хоть и мизерную зарплату выплачивают, зато хоть какая-то все-таки уверенность в завтрашнем дне. А ты уверена, что будешь всегда работать в твоей компании?

— Ну, если философски рассматривать этот вопрос, то абсолютно уверенными мы можем быть только в одном — что все в этой жизни когда-нибудь заканчивается. Ну, а если конкретно, то та уверенность в завтрашнем дне, о которой ты говоришь, у меня все больше появляется. Потому что я очень многому научилась за эти полгода. Раньше я была, что называется «узким специалистом», то есть умела делать только то, чему нас учили в институте и чем я занималась в нашей Академии. И вот это-то как раз и давало мне чувство неуверенности. Случись что — и я останусь без работы и без шанса найти ее. А сейчас я абсолютно уверена — что бы ни случилось, я в этой жизни не пропаду. Потому что сетевой маркетинг учит главному — понять, на что ты способен. И я, кажется, начинаю понимать. Так что я тебе предлагаю еще раз подумать над моим предложением.

— И когда мне нужно дать ответ? — спросила Наташа.

— Понимаешь, я не хочу тебя торопить, мол, давай-давай, скорей подписывай соглашение, а потом разберемся. Мне нужно, чтобы ты сначала сама разобралась и приняла осознанное решение, тогда нам проще будет с тобой работать в дальнейшем. Если у тебя еще возникнут вопросы, заходи, звони, спрашивай. И когда придешь к окончательному решению, тогда мы подпишем соглашение и составим четкий план действий: что, как и когда нужно делать.

На этом мы и расстались, а я вспомнила, что именно эти слова полгода назад мне говорила Ленка, когда я мучительно размышляла, стоит ли мне заняться совершенно новым и незнакомым для меня делом — сетевым маркетингом. И вот, пожалуйста, я уже с уверенностью повторяю те же слова. Интересно, что я буду говорить еще через полгода.

Я взяла калькулятор, распечатку сети и начала подводить итог месяца. Сеть у меня уже образовалась внушительная — большей частью благодаря усилиям Ираиды и Греты, моей сестры, которую я все-таки привлекла к нашему бизнесу. В свое время, когда я только начинала свою деятельность в качестве дистрибьютора, я не сказала об этом Грете, боясь, что она меня отговорит. Но долго сохранять в тайне от сестры какие-нибудь события своей жизни мне никогда не удавалось. Не вышло и на этот раз. Прежде всего, я предложила ей нашу косметику, не могла же я сама пользоваться такими чудесными средствами, а с сестрой не поделиться. А потом, естественно, открылось и все остальное. Грета восприняла новость спокойно. В том, что из меня не выйдет дистрибьютора, она нисколько не сомневалась. Время от времени она интересовалась, как у меня продвигаются дела на новом поприще, но особого интереса не проявляла. Я же со своей стороны о своих успехах не распространялась (да их поначалу и не было), но зато каждый раз с восторгом рассказывала, какая молодец Ираида, и как у нее здорово все получается — еще бы — такая уверенность в себе, такое умение убеждать. Но Грета все отмахивалась — мол, не мое это занятие, хотя мне показалось, что упоминание об Ираиде не осталось без внимания. Дух ревнивого соперничества витает между ними всякий раз, когда им случается встретиться. Форсировать события я не стала — бесполезно. Грета — прирожденный лидер, и подчиняться чьему-то давлению, тем более младшей сестры, не станет.

Тогда я решила подъехать с другой стороны. Позвонила ей как-то и говорю жалобным голосом:

— Ты знаешь, тут такое дело. До конца месяца всего четыре дня осталось, а я личный объем закупок еще не выполнила, могу премию не получить. Может быть, ты мне поможешь, — предложи нашу косметику у себя на работе.

На просьбу помочь Грета обычно «делает стойку». Помогать другим — ее призвание.

— Не обещаю, но попробую, — важно сказал она, и я поняла, что в этом месяце у меня личный объем будет перевыполнен.

Чутье меня не обмануло. Уже на следующий день я получила здоровенный заказ на кремы, очистители, увлажнители. Более того, Грета, не доверяя мне, решила самолично съездить к нам в Клуб, чтобы выбрать нужную ей продукцию. Меня это очень обрадовало, так как я получила возможность показать Грете, что я работаю не в какой-то шарашкиной конторе, а в уважаемой фирме.

А еще через неделю она позвонила и в свойственной ей приказной манере сообщила, что ей срочно необходимо подписать дистрибьюторское соглашение. Сделать это нужно обязательно завтра, так как по ее гороскопу это самый удачный день для совершения сделок.

— И захвати еще три дистрибьюторских бланка. Это для моих дистрибьюторов.

Я на несколько секунд даже онемела.

— Каких дистрибьюторов? Твоих?

— Конечно, моих, — нетерпеливо ответила Грета. — Я поговорила со своими сотрудниками, и трое согласились работать со мной.

Стоит ли говорить, что между Гретой и Ираидой сразу же разгорелось нешуточное соревнование. А вместе они делали половину объема всей моей сети.

Самое главное, что меня сейчас интересовало, — хватит ли мне денег, чтобы купить тот самый костюмчик, на который я давно глаз положила. В последнее время я все чаще и чаще стала ходить домой по той улице, где находится бутик, — приглядывалась, приценивалась, даже один раз примерила — привыкала к тому, что придется отдать такие деньги. Хотя я теперь и стала гораздо больше зарабатывать, однако покупка вещи, стоившей пять моих институтских зарплат, — дело серьезное и непривычное. Более того, я где-то в глубине души сомневалась, стоит ли покупать такую дорогую вещь, — ведь можно купить приличный костюмчик на рынке и не обязательно фирменный. И по цене дешевле получится. А на сэкономленные деньги можно сделать ремонт в ванной. Я даже поделилась своими сомнениями с Ленкой, но она их сразу же развеяла.

— Во-первых, — сказала она, — ты приобретаешь не просто вещь, чтобы тело прикрыть. Напоминаю, что покупка именно такого костюма и именно по такой цене стояла у тебя в плане. И для тебя эта покупка — свидетельство того, что ты свой план выполняешь, то есть все идет, как задумывалось. Ты должна видеть, ради чего ты работала. Так

что не выдумывай — иди и покупай. На следующей неделе мы собираемся в Клубе отмечать 8 марта. Будем поздравлять всех, кто в этом месяце квалифицировался на следующий ранг. И тебя, кстати, тоже. Так что выглядеть надо соответствующе. Если хочешь — пойдем покупать вместе.

На всякий случай я решила посоветоваться с мужем.

— Конечно, покупай, — сказал он. — А насчет ремонта в ванной не беспокойся, сделаем ремонт. Я тут тоже немного подработал. Программу написал для одной фирмы.

— Да ты что? — обрадовалась я, — поздравляю.

— А ты что ж думаешь, — с гордостью сказал муж, — только ты можешь деньги зарабатывать? У меня теперь постоянные заказы будут. Может быть, вообще в эту фирму пойду работать.

Я на всякий случай поплевала через левое плечо.

В субботу мы с мужем отправились в Центр вместе. В зале, вокруг накрытых столов уже было полно людей — все нарядные и веселые. Я с удовольствием заметила, что мой костюмчик явно произвел впечатление. Наконец, все расселись, мужчины поздравили нас с праздником. А потом начали награждать тех, кто получил новый ранг, — каждого приглашали на сцену и его спонсор говорил о нем какие-нибудь приятные слова. Настала моя очередь. Ленка вручила мне сертификат, цветы, еженедельник с логотипом фирмы.

— Тебе слово, — неожиданно сказала Ленка и передала мне микрофон.

Я поначалу растерялась от неожиданности, а потом вспомнила, что я теперь профессионально провожу презентации, гордо подняла голову и посмотрела в зал.

— Последние полгода для меня — это время открытий. Пожалуй, это можно сравнить с детством, — когда каждый день ты узнаешь что-то для себя новое. Я долго думала, что же меня больше всего удивляет в том деле, которым мы все с вами занимаемся, — в сетевом маркетинге. Сейчас я попробую это выразить. Я думаю, что сетевой маркетинг — это уникальный бизнес, в котором могут процветать люди некоммерческого склада ума, если они вкладывают в него душу. Помогая другим людям, можно еще и зарабатывать деньги. Это парадокс. Люди вкладывают эмоции, слова, творчество, словом, то, что, казалось бы, совершенно не может быть сопряжено с коммерческой отдачей. И как естественный результат работы приходят деньги. Вот сейчас много говорят

Александр Синамати

о том, что нашей стране не хватает национальной идеи, и над ее созданием трудятся лучшие умы. Я думаю, что идея эта проста — стань здоровым, счастливым и обеспеченным человеком и помоги своему ближнему сделать то же самое. И, собственно говоря, мы все этим и занимаемся. Спасибо нашей компании. Спасибо моему спонсору. Спасибо нам всем.

К о н е ц п е р в о й ч а с т и



Международный Институт Психологии Лидерства

**Международный институт психологии лидерства
Александра Синамати предлагает:**

- 1. Газета «Сетевой маркетинг и Прямые продажи»**
- 2. Книги, аудио и видеоматериалы по сетевому бизнесу**
- 3. Обучающие программы для сетевиков**

Приглашаем региональных распространителей

Контактные телефоны: (495) 432-92-14; 432-18-35

Электронная почта: *sinamati@mail.ru*

Страницы в Интернете: ***www.mipl.ru***
www.mlm-gazeta.ru

Александр Синамати

**ЖЕНЩИНА,
КОТОРАЯ ЖИВЕТ – 1**

Редактор: Шафранская Е.
Дизайн
и компьютерная верстка: Гальчук М.

Формат 60х90 1/16
Бумага офсетная №1, 65 г/м²
Тираж 1 000 экз.