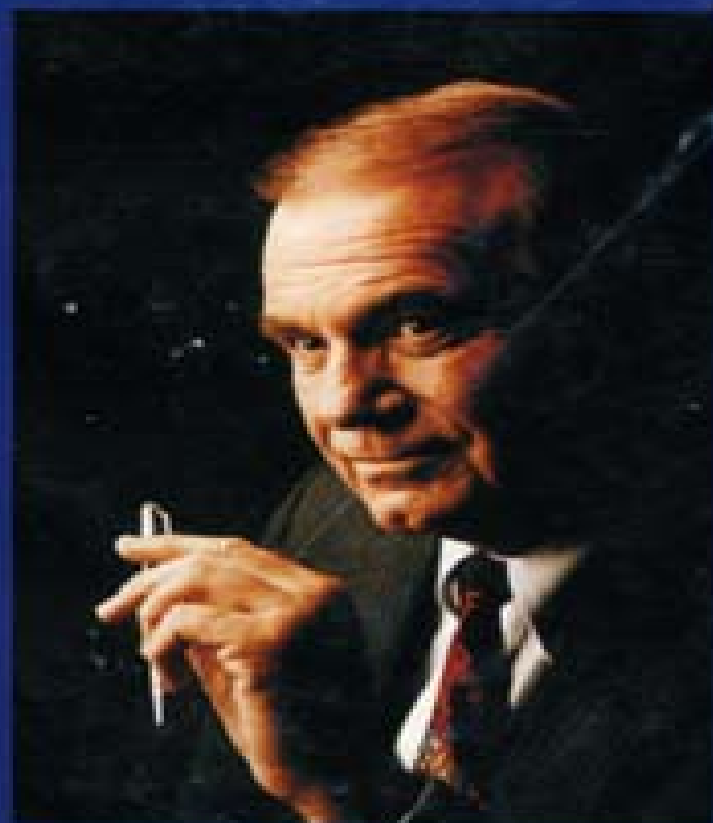


БИБЛИОТЕКА MLM

**БЕСЕДЫ
С ВЕЛИЧАЙШИМ
СЕТЕВИКОМ МИРА**

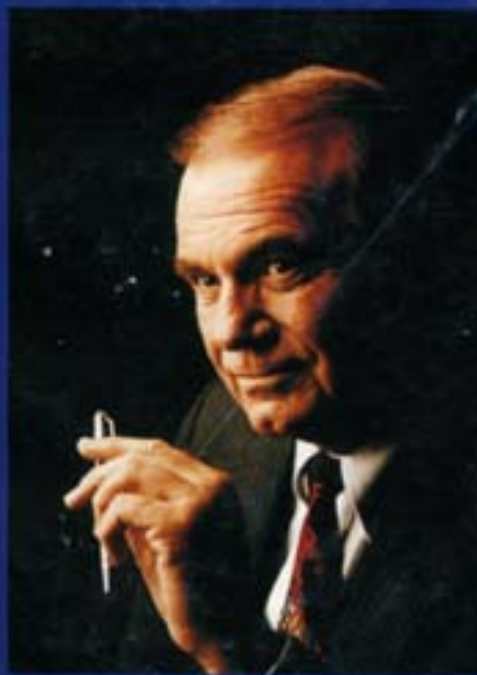


Идеалы,
традиции
и душа
сетевого
маркетинга

Джон Милтон Фогг

БИБЛИОТЕКА *MLM*

**БЕСЕДЫ
С ВЕЛИЧАЙШИМ
СЕТЕВИКОМ МИРА**



Идеалы,
традиции
и душа
сетевое
маркетинга

Джон Милтон Фогг

Джон Милтон Фогг

**Беседы с Величайшим Сетевиком
Мира**

*Книга посвящается вам, а кто вы — знаете
сами...*

ИСТОРИЯ

Если бы в тот четверг, когда по окончании рабочего дня я подъезжал к подъезду отеля для участия в нашем обычном еженедельном собрании, кто-то рассказал мне, что случится в последующую неполную неделю, я бы ни за что не поверил. Но теперь я, кажется, действительно начинаю верить в то, что возможно все.

С вашего позволения, я расскажу об этом подробнее.

* * *

«Все, во что разум способен поверить, вы способны осуществить».

— Кто это сказал? — спросил я себя вслух. — Клемент Стоун? Наполеон Хилл? Я?

Несомненно одно: я был убежден в том, что по-настоящему необходимым было начать верить, а уж тогда достижения последуют одно за другим.

К моменту возвращения домой поздним субботним вечером после встречи с Величайшим Сетевиком Мира я уже твердо решил заставить свои мысли работать себе на пользу — отныне и навсегда.

Когда я вошел в дом, дети уже спали, но Кэти еще не ложилась, и мы проговорили с ней до самого рассвета. Мы говорили о том, что случилось со мной за последнюю пару дней, о моих прежних и нынешних представлениях, о том, во что верила она сама, что хотела бы сломать некоторые из устоявшихся привычек... Ни о чем подобном мы не разговаривали со времен наших первых свиданий.

Хотя на следующий день я буквально валялся с ног от недосыпа, воскресенье прошло как нельзя лучше. Мы все вместе отправились в замечательное место, которое приглянулось нам обоим еще в те давние дни, когда мы только сюда переехали. Назад пошли пешком через лес. Дети сначала резвились вокруг, потом пришлось нести их на руках, а затем они вновь устраивали нам свои индейские атаки из засады. По дороге был пруд, который мы также открыли для себя давным-давно, и все мы полезли в воду купаться. Плескались, подбрасывали детей в воздух... Не помню, когда я последний раз чувствовал себя так свободно... столь расслабленно... так комфортно с самим собой и со

своими близкими.

Мы вместе отправились в тот самый итальянский ресторан, куда ходили тем вечером с Величайшим Сетевиком. Официант узнал меня. Запомнил мое лицо и метрдотель, сказавший, что рад видеть меня снова. Кэти в удивлении вскинула брови. Мне это понравилось!

Кстати, вы не поверите! Помните, я был тем бедолагой, который так и не сумел спонсировать ни одной души? И знаете что? За одну неполную неделю — три человека! Да-да, именно три! А вечером двое из них должны были прийти на собрание, и каждый с собственным гостем! Без шуток.

И это еще не все. Один из тех, кого я привлек к бизнесу, — мой босс! Накануне за несколько минут до обеда он заглянул ко мне в кабинет и сказал: «Послушай, дружище, не знаю, сколько ты с меня запросишь, но я хочу войти в дело, причем немедленно!» Я засмеялся и ответил, что, если он оплатит мой обед, я расскажу, как он сможет удвоить свой годовой доход. Мы тут же ударили по рукам.

В итоге все оказалось даже лучше, чем я предполагал. Босс сказал, что сетевой маркетинг привлекал его уже в течение нескольких лет, однако мнения, с которыми ему приходилось сталкиваться, были диаметрально противоположными, и ему никак не удавалось разобраться в этом бизнесе, пока я ему не объяснил. Большую часть жизни он проработал преподавателем в колледже, но денег вечно не хватало, а чему он действительно хотел учить людей, так это тому, как добиться в жизни успеха. «То, что ты рассказал мне о сетевом маркетинге, звучит великолепно, — сказал он. — Как мне теперь начать?»

Поразительно.

Все это было действительно поразительно.

В сущности, за какие-то пять дней моя жизнь повернулась на сто восемьдесят градусов.

* * *

Я подогнал машину к центральному подъезду отеля. Крис, швейцар, с которым я познакомился неделей раньше, подошел к машине и распахнул дверцу еще прежде, чем я успел заглушить двигатель.

Я поздоровался с ним и спросил, не будет ли он так любезен припарковать мою машину за большим серым джипом, что стоял

немного поодаль. Крис с готовностью согласился. Я спросил, действительно ли он серьезно настроен отправиться в Японию, и он подтвердил свое намерение. Тогда я спросил, не могли бы мы как-нибудь вместе пообедать или поужинать и обсудить этот вопрос. Он сказал, что с удовольствием, и мы пожали друг другу руки.

Я вошел в вестибюль отеля и стал искать глазами моих новобранцев с их гостями. Они уже были там — видно, пришли заранее, — да к тому же с ними было на два человека больше, чем я ожидал! Я так увлекся беседой с ними, их ответами на мои многочисленные вопросы, что долго не замечал стоявшего бок о бок со мной человека — пока во время небольшой паузы в разговоре не услышал звук знакомого голоса:

— Прошу прощения, я просто хотел сказать, что вы великолепно выглядите.

Я повернулся и протянул руку для пожатия, но он отвел ее и вместо этого крепко меня обнял. Потом слегка отстранился и посмотрел прямо в глаза.

— Вы действительно выглядите потрясающе, — повторил мой знакомый. — Как ваши дела?

— Еще лучше, чем выглядит со стороны, — ответил я, не скрывая своей радости от встречи.

Он покивал головой и разразился своим «фирменным» раскатистым смехом.

— Не сомневаюсь, — откликнулся мой визави, и при этом с губ его не сходила широкая благожелательная улыбка.

— Познакомьтесь с моими друзьями, — предложил я, что он и сделал.

Я назвал своего знакомого и отчетливо видел по выражению лиц остальных присутствующих, что они и не рассчитывали на первом же собрании быть представленными Величайшему Сетевому Миру. Это было как сон! Пока он приветствовал своих новых знакомых и задавал им вопросы, я скромно стоял чуть позади. По мере того как он узнавал, что я только что спонсировал этих людей и что они очень довольны, что пришли, он несколько раз оглядывался на меня, и я читал в его глазах одобрение.

Все это доставляло мне огромное наслаждение!

Наконец он повернулся ко мне, положил руку на плечо и сказал:

— А вы быстро все схватываете, друг мой.

— У меня замечательный учитель, — отреагировал я.

— Спасибо, — ответил он с неподдельной теплотой в голосе, и я почувствовал, как слегка сжались его пальцы на моем плече. — Что ж, — продолжил он с прежней улыбкой на губах, — готовы ли вы теперь превзойти своего учителя?

Я посмотрел ему в глаза. Они оставались невозмутимыми, и я понял, что подсказки не будет. Я прикрыл веки и глубоко вздохнул. В моем сознании пронеслась череда образов — живых и ярких, в которых я представлял динамичным, искусным, талантливым лидером.

— Да, — ответил я, открыв глаза и глядя прямо в лицо собеседнику.

— Хорошо, — сказал он. — Собрание начинается. Давайте занимать места.

Это было одно из лучших собраний, на которых я когда-либо присутствовал. (Собрания ли стали другими, или изменился я сам?) Атмосфера была напитана энергией, то и дело звучали шутки и смех. Оратор сменял оратора, и по лицам моих гостей я видел, что происходящее вызывает у них живой интерес и желание приобщиться к действию — они были явно довольны, что пришли.

Наконец ведущий дал слово Величайшему Сетевнику, после чего последовала немедленная овация со всеобщим вставанием, восторженными возгласами и свистом.

Он вышел перед аудиторией и с благодарностью принимал звучавшие в его адрес приветствия. После того как мы закончили хлопать и уселись, Величайший Сетевик долго стоял молча и просто смотрел на присутствующих. Казалось, он пытался запечатлеть в своей памяти лицо каждого, кто сидел перед ним.

Наконец он заговорил.

* * *

— Сегодня я продемонстрирую вам секрет успеха.

Заметьте, я не говорю, что раскрою секрет успеха, — именно продемонстрирую. Рассказы, думаю, вы слышали не единожды, причем для некоторых такая форма познания оказалась достаточно эффективной и действительно способствовала позитивным изменениям в жизни. Между тем для большинства просто услышать о чем-то — недостаточно. Кроме того, многие из вас, без сомнения, читали о секрете успеха. И хотя некоторым удалось немало приобрести от такого

чтения, одной только информации обычно бывает мало для того, чтобы человек смог кардинально изменить образ жизни и работы.

Вспомните, как вы когда-то учились ходить или ездить на велосипеде. Вам показывали, что и как нужно делать. Вы смотрели, как ходят взрослые. Вы видели, как они это делают. Потом кто-то шел рядом с вами, помогал, поднимал, когда вы падали, держал вас за руки, и рано или поздно вы мужественно делали первый самостоятельный шаг, за ним еще один... еще — и вот вы уже пошли.

Наконец вы были свободны!

Кто-то сажал вас на велосипед, бежал рядом, поддерживал за сиденье, помогая обрести чувство равновесия и, уберегая от падения, показывал, как это делается. И вот однажды — возможно, спустя минуты или часы, а может, и спустя несколько дней после того, как вам впервые показали, как кататься на велосипеде, — вы поехали. Велосипед кренился и вилял. Вам было страшно, но вы побороли в себе страх, решительно оттолкнулись, покорили такую узкую дорожку возле дома и выехали на простор.

Наконец вы были свободны!

В каждом из приведенных случаев, хотя вы и знали о том, как ходить и ездить на велосипеде, только знания оказывалось мало. Знать-то вы знали, а делать не могли. Одной информации было недостаточно. По сути, знание, которым вы обладали, не имело практической пользы.

Оглядываясь на прошлое, можно предположить, что вы думали, будто секрет таится в чем-то таком, чего вы не знаете. Будто бы стоило вам обрести это знание, стоило только выяснить то самое главное, что — как вы знали — вы не знали, и вы пойдете. А потом и поедете на велосипеде.

Но если взглянуть в прошлое еще пристальнее, то можно заметить, что секрет ходьбы, как и секрет езды на велосипеде, отсутствовал не только в том, что вы знали, — не содержался он и в том, о незнании чего вы знали. Этот особый секрет таился где-то в необозримых недрах неисследованного знания, которое я определяю как «нечто, о незнании чего вы не знаете».

Я вас запутал? Надеюсь, что нет. Идея-то очень проста и одновременно является наиболее мощным источником творчества и нацеленности на достижение успеха, источника, припасть к которому может каждый из нас.

Что в ходьбе, что в катании на велосипеде корень — в сохранении равновесия. Равновесие — это не нечто такое, чем вы обладаете как вещью. Это то, как вы действуете, — например, двигаетесь тем или иным образом, — хотя для сохранения равновесия в определенной степени нужно и то, и другое.

Равновесие — это состояние. Вы либо пребываете в этом состоянии, либо нет. Либо идете, либо падаете; либо едете на велосипеде, либо не едете. Равновесие — вот ключ.

Как только вы обрываете способность сохранять равновесие, секрет перестает быть для вас секретом. Никто уже не сможет лишить вас обретенной способности. Ее нельзя ни утратить, ни украсть. О ней нельзя забыть, хотя порой случаются моменты, когда вы не помните того, что когда-то узнали, однако такие моменты не длятся долго.

Зачем я вам все это говорю? Ведь именно этим вопросом кое-кто из вас сейчас задается, не так ли? — И пространство комнаты неожиданно заполнилось его непередаваемым раскатистым смехом. — Это написано на лицах некоторых из вас. Ладно, сейчас объясню. Я рассказываю вам о демонстрации, о том, что вы не знаете, чего не знаете, о равновесии, потому что успешность, в точности как равновесие, является не чем иным, как состоянием.

Вы либо успешны, либо нет. Третьего не дано. Пан или пропал. Черное или белое, никакого серого — как нельзя быть немножко беременной.

Так успешны ли вы? Да или нет?

Он сделал паузу и, казалось, стал всматриваться в каждого из нас. Что касается меня, то тот же вопрос я задал сам себе: успешен ли я, или я неудачник? Что из двух? И немедленно на него ответил, причем вслух:

— Да.

Величайший Сетевик остановил на мне свой взгляд.

— Вы отвечаете «да»? — спросил он и подошел к краю сцены, чтобы оказаться ближе ко мне. — Будьте добры, поднимитесь.

Я встал.

— Итак, вы преуспеваете, — продолжил он. — Великолепно! Скажите, когда вы это поняли?

— В воскресенье, — ответил я.

— Вот в это, прошедшее воскресенье?

— Да, — засмеялся я. — Только в это, прошедшее воскресенье.

Я слышал смешки у себя за спиной.

— Пожалуйста, поднимитесь на сцену и расскажите, что с вами произошло, — попросил он.

Я перевел дыхание и посмотрел на него. Он улыбкой приглашал меня присоединиться к нему. Я поднялся на сцену и оказался с ним рядом.

Величайший Сетевик представил меня аудитории, попросил дать мне микрофон и, пока техник налаживал для меня второй микрофон, стал рассказывать историю нашей с ним встречи.

Он говорил о том, как меньше недели назад заметил человека, сидевшего с поникшим видом на задних рядах. Он во всех деталях рассказал, как я описывал ему свой бизнес, какие чувства испытывал и что собирался делать. Да, не далее как в прошлый четверг я был уверен, что присутствую на последнем для себя собрании: я намеревался бросить это дело.

Далее он рассказал присутствующим, какого успеха мне удалось достичь: спонсировать новых людей, привести сегодня с собой собственных гостей. Он описал, какими предстали перед ним эти люди: исполненными интереса, с энтузиазмом относящимися к своему участию в собрании... как при разговоре с ним они сказали, что, открывая для себя сетевой маркетинг, они надеялись обрести общество людей, которые оценят их достоинства, помогут найти путь к достижению их целей — все то, что они в течение долгих лет тщетно пытались найти в иной среде.

Он рассказал присутствующим о моих жизненных целях — как я сам ему их изложил, о важных и ценных для меня вещах, о том, что они для меня значат и как на меня воздействуют.

Слушая его, я был тронут той нескрываемой гордостью за меня, которая сквозила в его словах. Я почувствовал, как слезы навернулись мне на глаза, и приподнял очки, чтобы как бы ненароком их смахнуть. Никто и никогда прежде не говорил обо мне так. И уж точно никто не делал ничего подобного перед лицом нескольких сотен людей.

Он говорил, что я стал для него «источником вдохновения».

Он говорил, что для него «честь быть знакомым» со мной.

Он называл меня «молодым Мастером».

Потом он сказал:

— Я обещал продемонстрировать вам секрет успеха...

Затем обнял мои плечи одной рукой, а другой указал на меня со словами:

— Вот он, этот секрет.

Царившая в зале тишина отозвалась во мне оглушительным гулом, лица смотревших на меня людей слились в одно неясное пятно. Я чувствовал, что лечу в бездну, хотя знал, что стою на твердом полу... чувствовал, что плыву, хотя знал, что мои ноги не отрывались от ворсистого покрытия сцены.

В моем сознании возникла картина. Она была поразительно реальной, предельно четкой в деталях и замечательно яркой. Я видел перед собой помещение, заполненное людьми, взоры которых обращены на меня. Человек, который стоит перед ними, — я сам. Люди поднялись с мест, аплодируют, приветственно кричат. Я дал им нечто такое, что для них очень ценно, что проникло в их сознание и изменило его, что-то, что придало им сил и воодушевило. И за это они мне признательны и искренне меня чествуют. Они подходят ко мне на сцене. Жмут мне руку. Благодарят. Говорят, как много значит для них то, что я сказал и сделал.

В общей массе особенно выделяется одна женщина. Она сжимает мою руку обеими руками и говорит:

— Спасибо, спасибо вам за то, что указали мне цель в жизни, за то, что научили верить... верить в себя.

К реальности меня возвращает ощущение пальцев Величайшего Сетевика на своем плече. Его рука по-прежнему обнимает меня, пальцы на мгновение сжимают плечо и вновь отпускают. Он слегка отстраняется, смотрит мне в лицо, прямо в глаза и произносит:

— Вы очень для нас важны. А теперь покажите им, что такое успех.

И он оставляет меня и спускается со сцены.

В одно мгновение присутствующие поднимаются с мест и устраивают мне овацию. Звучат восторженные восклицания, я слышу, как они выкрикивают мое имя. Я потрясен. Вспоминаю, как я невольно поднимал им навстречу руки, улыбался и повторял: «Спасибо, большое спасибо...»

Я смотрел на стоявших передо мной людей, все бурно аплодировали. И тут я увидел его в дальнем конце зала, у двери. Наши взгляды встретились. Он улыбался. Через гам и рукоплескания я услышал звук его раскатистого смеха. Он поднял руку, помахал мне и

исчез за дверью.

Поразительно!

* * *

Когда в моих разговорах с людьми речь заходила о Величайшем Сетевике, они часто просили меня: «Расскажите, как ему это удалось: как он создал свой бизнес, как достиг такого успеха».

Что ж, хорошо.

В сущности, сказать, *как* он достиг всего, я могу прямо сейчас, причем одним-единственным словом:

РАЗГОВОР.

Предвижу вашу реакцию: слишком уж просто. И все же именно так — разговором.

Все зарождается в разговоре, в общении. Сетевой маркетинг — это разговор. Сама жизнь — разговоры. Я изменил свои представления о вере в результате разговора, точнее, серии разговоров. Через них я узнал все то, что знаю, включая знание о собственном незнании, а также о существовании вещей, о незнании которых я не знаю.

И все это произошло с потрясающей быстротой.

Впрочем, не буду опережать события. Все по порядку.

После того собрания в четверг вечером — тысячу лет назад, никак не меньше, — я проводил своих гостей до выхода и направился к машине. Серого джипа уже не было. Крис, швейцар, сопровождал меня; открыв дверцу машины и подождав, пока я устроюсь на сиденье, протянул записку.

— Это было на лобовом стекле, — пояснил он. — Приятного вечера.

— Спасибо, Крис, — ответил я и развернул листок бумаги. Там было следующее:

«Как насчет того, чтобы продолжить вечер за поздним ужином?»

На этот раз в японском стиле.

Ресторан “У Хироши” на Девятой улице.

Жду вас там».

* * *

Хотя тогда я этого еще не осознавал, тот вечер стал началом моего

«формального» и чрезвычайно скоротечного обучения тому, как обеспечивается успех в сетевом маркетинге. Занятия состояли сплошь из разговоров — разговоров с наставником. И по сей день я сам обучаю своих людей именно этим способом.

Глава 1

НОВОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕРЫ

Вход в ресторан находился на уровне тротуара, а начинавшийся за дверью длинный, узкий, отделанный деревянными панелями коридор приводил к лестнице, которая поднималась к собственно ресторанному залу, находившемуся на третьем этаже здания. Добравшись до верхней площадки, я услышал тихую музыку, будто играли на арфе, эти звуки несколько раз перекрывал доносившийся из глубины помещения знакомый раскатистый смех Величайшего Сетевика. Вход в зал ресторана «У Хироши» был закрыт двумя легкими бело-голубыми портьерами. Я раздвинул их и вошел внутрь.

Ресторан был маленьким, и я немедленно проникся царившей в нем атмосферой гостеприимства и дружелюбия. Справа от входа стояли в ряд шесть стульев перед — как я узнал позже — суши-баром. Больше стульев не было. Были лишь низенькие столики, восемь или девять, стоявшие на соломенных циновках, которыми были устланы невысокие платформы, поднимавшиеся над деревянным полом фута^[1] на полтора. Вокруг каждого столика лежали плоские квадратные подушки, обтянутые такой же бело-голубой тканью, из какой были выполнены портьеры.

Мой друг сидел со скрещенными ногами перед самым дальним столиком. Когда я подошел ближе, меня приветствовал хор голосов, говорили по-японски. Голоса принадлежали часто кланявшемуся официанту за стойкой суши-бара — улыбавшемуся человеку, одетому в кимоно, с полоской голубой ткани на голове — и еще каким-то людям, которых я не видел и которые скрывались где-то в закоулках сумрачного помещения.

— Что они говорят? — спросил я, остановившись перед столиком Величайшего Сетевика.

— *Конбанва*, — ответил он. — Это значит «добрый вечер». А Хироши еще поинтересовался, как ваши дела. Так как ваши дела?

Пока я отвечал, он жестом пригласил меня сесть, указав, что следует снять обувь. Я заметил, что свои туфли он аккуратно поставил под приподнятую над полом и покрытую циновкой платформу, на которой сидел. Я разулся, поставил туфли рядом с его обувью и опустился перед столиком напротив собеседника.

— Вот так, — сказал он и наклонился, заглянув под низкий столик и приглашая меня сделать то же. — Видите, там есть место, куда можно подсунуть ноги.

Приняв прежнее положение, он продолжил:

— Для западного человека просидеть со скрещенными ногами все то время, что необходимо, чтобы по-настоящему насладиться японскими блюдами, — настоящая пытка. Хироши — человек гибкий, а потому вырезал для нас эти полости под столиками, чтобы можно было вытянуть ноги и, лишь немного согнув их в коленях, чувствовать себя почти так же комфортно, как на стуле. Сами японцы прекрасно обходятся одними только подушечками. — И указал на тонкие маты, лежавшие на наших скамейках. — Так как ваши дела? Неделя прошла достаточно удачно, не так ли?

— Да, вы правы. Все просто великолепно, спасибо. А как вы?

— В первую очередь я горд и рад за вас. — И он улыбнулся своей бесподобной широкой улыбкой.

— Такую улыбку, как у вас, я бы оборачивал целлофаном и с удовольствием продавал, — засмеялся я.

— А-а, *эта* улыбка. — Он был явно польщен. — Хотите знать секрет? — И с лукавым выражением лица подался мне навстречу.

— Конечно, — с готовностью откликнулся я.

— Эту улыбку я выработал у себя сам. Хотя изначально ее функция состояла в том, чтобы изменять направление моих мыслей, менять характер отношения к тем или иным вещам.

— Каким образом?

— Однажды я слушал выступление одного сетевика перед группой людей в ходе тренинговой сессии. Он говорил о негативизме, о том, как часто в этом бизнесе скепсис и пессимизм порождаются отказами со стороны клиентов. Сетевик объяснял, как он пользовался улыбкой для изменения собственного настроения.

Что касается меня самого, то по натуре я скорее из тех, кто склонен изводить себя сомнениями и беспокойством. Вы, кажется, удивлены? Но это действительно так. Я могу испытывать беспокойство по любому поводу. По крайней мере так было, и в определенной степени так остается. Воображаемые перспективы, воспринимаемые как реальность. Слышали о таком? Так вот я в этом деле мастер.

Словом, тот сетевик предложил аудитории провести совместный эксперимент. Он сказал присутствующим, что они должны будут подумать о чем-нибудь плохом. Все равно о чем. Потом, когда мы погрузимся каждый в свои тяжелые мысли, он заставит нас сделать

нечто весьма любопытное, и все мы посмотрим, что из этого получится.

Следуя призыву наставника, каждый стал думать о чем-то негативном и испытывал либо злость, либо страх, беспокойство, чувство безнадежности. Сетевик сказал, чтобы все предварительно подняли руки вверх и опустили их, когда негативные эмоции полностью нами овладеют. Когда все руки в зале опустились, ведущий крикнул: «А теперь улыбнитесь! Неважно, что вы по-прежнему встревожены или злы, — просто улыбнитесь! Широко. Во весь рот. Растягивайте губы от уха до уха. Давайте-давайте! — продолжал он выкрикивать свои призывы. — Улыбайтесь!»

В конце концов почти все стали не то что улыбаться, а смеяться. Тогда он спросил нас: «И что произошло?»

А произошло то, что никто из группы не смог одновременно и улыбаться, и думать о чем-то дурном. Наставник пояснил, что, улыбаясь, невозможно продолжать злиться или беспокоиться. Он сказал, что сознание не в состоянии одновременно концентрироваться на негативных и позитивных мыслях. Он сказал, что наукой доказано: когда вы улыбаетесь, мозг выделяет жидкие химические вещества, подобные эндорфину, а также вырабатывает серию сигналов, по типу электрических, которые в совокупности делают наличие и сохранение негативных мыслей физиологически невозможным. Удивительно, не правда ли? *Удивительно!*

— Поразительно, — не удержался я от высказывания собственных мыслей.

— Позвольте мне спросить вас кое о чем. Я знаю, что прежде — не на прошлой неделе, — он вновь улыбнулся, — а раньше вам случалось переживать периоды по-настоящему пессимистичного настроения. Верно?

— О да, — ответил я с готовностью раскаявшегося грешника, поскольку в памяти тут же всплыли воспоминания о многочисленных негативных чувствах, что мне доводилось переживать.

— И что вы делали, чтобы переменить свой настрой?

— Да по большей части ничего.

— Но вы же *не постоянно* думали о чем-то неприятном, не так ли? — спросил он, наклонившись вперед и глядя на меня полными серьезности и неподдельного интереса глазами человека, который не пропускает ни единого слова собеседника и не сомневается в его

правдивости. Такая манера слушать была ему свойственна.

— Нет, конечно, нет, — ответил я, заметив, что мои слова прозвучали как простая констатация факта, без нотки возмущения в голосе, как это нередко бывало прежде. — Я просто ждал, когда это пройдет. Я имею в виду, что в конце концов я забывал о том, что меня беспокоило. По крайней мере на время... Пока вновь не начинал ощущать в себе злость, пессимизм или страх, — добавил я после секундной паузы.

— Хорошо. Но теперь-то вы знаете, что достаточно просто улыбнуться. Как только на вас нахлынут негативные мысли, изобразите на лице широкую улыбку и понаблюдайте, что будет. А знаете, что сам я стал делать после того, как узнал этот трюк с улыбкой?

Я покачал головой, приглашая собеседника к продолжению рассказа.

— Я поставил зеркало рядом с телефоном. Всякий раз, когда я набирал номер потенциального клиента или делал звонок для развития предыдущего контакта, я сверялся со своим отражением и следил за тем, чтобы улыбка не сходила с моих губ. Результат был ошеломляющим! Мне стало гораздо легче общаться по телефону, а общение стало не в пример более продуктивным. Эффект немедленный. Этот трюк с улыбкой в одночасье повышает качество и жизни, и работы.

* * *

Словно по мановению волшебной палочки, ниоткуда, на столике начала появляться еда. Блюдо за блюдом, еще и еще! Каждая тарелочка — миниатюрная, все разной формы, размера и цвета: фарфоровые, из бамбука, маленькие деревянные дощечки. И почти на каждой нечто такое, чего я никогда прежде не видел.

— Вау! Что это? — воскликнул я, обводя рукой пестроту экзотических блюд, невесть откуда появившуюся перед нами.

По очереди указывая на каждое блюдо, Величайший Сетевик стал приводить их японские названия с пояснениями по-английски. Разноцветные — красные, желтые, белые — овощные соленья, которые, по его словам, могут показаться мне довольно острыми. Салат из морских водорослей. (Он рассмеялся, заметив на моем лице невольную гримасу в ответ на слово «водоросли».) Кусочки жареной курятины на

шампуре. Жареный угорь. (Я опять не сдержался, и он снова рассмеялся.) Ошиташи — забавное, по его словам, название шпината. Тофу. (Я отреагировал, он — нет.) Темпура (хорошо прожаренная морковь), тыква, грибы, лук, брокколи и креветки. Бамбуковая тарелочка с зеленой фасолью и к ней маленькая плошка с темным соусом, в который фасоль макают. Ассорти из сырой рыбы, как он объяснил, и было суши без риса, но с устрицами и улитками. К блюду прилагались тонкие, выстроганные вручную зубочистки, которыми следовало пользоваться при еде вместо вилки.

Прежде я уже бывал в японских закусочных, где шеф-повар — одновременно артист, ловко нарезающий продукты и жонглирующий ими прямо перед вами в процессе готовки на решетке у вас же на столе. Однако на этот раз все было совсем иначе.

— Я подумал, что вам захочется продегустировать побольше блюд, — сказал Величайший Сетевик, жестом приглашая к трапезе.

Мне впервые предстояло пользоваться палочками, и я сразу попросил указаний.

Он терпеливо показывал, как их нужно держать: одну взять большим и указательным пальцами правой руки, другую зажать остальными пальцами. Это было забавно, но я отметил, что ощущаю нечто вроде *благоговения*.

— Просто относитесь к ним как к собственным дополнительным очень длинным пальцам, — смеялся он, без всяких видимых усилий подхватывая кусочки сырой рыбы и опуская их в маленькую круглую чашку, до краев наполненную темно-коричневым соусом.

— Тамари, — произнес он в ответ на мой вопросительный взгляд. — Особый тип соевого соуса.

Прикрыв глаза, он не торопясь пережевывал кусочки, явно наслаждаясь вкусом пикантного блюда.

— Замечательно! Ямаши, желтый хвостик. Попробуйте, — произнес мой собеседник, жестом указывая на бежевые полупрозрачные полоски какой-то рыбы, веером разложенные на тарелке.

Я решительно протянул палочки, взял одну трепещущую полоску и тут же уронил на стол. Вновь подцепил и на этот раз успешно опустил в плошку с соевым соусом, который собеседник любезно для меня налил.

Он показал, как нужно держать в левой руке маленькую чашку с рисом, чтобы пользоваться ею как своего рода подносом, на который и

класть кусочки еды, поясняя, что так я смогу, не рискуя испачкаться, доносить пищу до нужного места, пока не освою манипуляции со своими новыми деревянными «пальцами».

Еда была действительно великолепной. Не думаю, что я когда-либо испытывал за одну трапезу столь много новых и действительно восхитительных вкусовых ощущений. Я так и сказал своему собеседнику. Он был явно польщен.

— Так скажите мне, — продолжил Величайший Сетевик, — что сделало вашу прошедшую неделю такой непохожей на прочие?

Я сел прямо и вытянул ноги под столиком. Так мне стало гораздо удобнее, поскольку ноги уже начинали затекать.

— Я верю! Верю! — воскликнул я, услышав в своем голосе экстатические нотки, подобные тем, что звучат в возгласах участников религиозных бдений.

— Хорошо, — рассмеялся он в ответ. — И во что же вы верите?

— В себя, — немедленно откликнулся я. — Я верю в себя. Верю, что смогу заниматься этим бизнесом. Верю в свой успех... в свою способность всему научиться... верю в свои цели... в свое будущее...

— Это замечательно, — сказал он. — А скажите, что вы подразумеваете под словом «верю»?

— Гм-м... — Я был несколько озадачен. — Интересный вопрос.

— Благодарю, — откликнулся он не без иронии. — Я люблю задавать интересные вопросы.

— Я хочу сказать, что просто *знаю*, — ответил я после некоторого раздумья. — Я уверен, что цели, которые перед собой ставлю, будут достигнуты. Это нечто вроде... нет, это то же, что *вера во Всевышнего*.

— Ну что ж, теперь моя очередь, — сказал он. — Хороший ответ.

— Спасибо, — ответил я любезностью на любезность. — Люблю давать хорошие ответы.

— Молодчина. Умница, — улыбнулся он, — и к тому же так быстро учится. А если серьезно, то я много над этим размышлял, много думал — о вере. Я знаю, что именно она лежит в основе успеха. Вера — неременное условие творчества. *Верить* — это то, что абсолютно необходимо в нашем бизнесе.

— Очевидно, что *недостаток* веры — в себя ли самого, в продукт, компанию, отрасль или общие перспективы — камень преткновения, выбивающий из бизнеса многих. Это чуть было не случилось и с вами,

не так ли?

— Да.

— Теперь вы сказали, что для вас вера — это *знание*. Верно?

— Да, как вера в высоком, духовном значении этого слова. Я знаю, что та или иная вещь именно такова, и оттого, что я убежден в своей правоте, так оно и будет.

— Прекрасно, — откликнулся мой собеседник. Разговор явно начинал доставлять ему удовольствие. Он подался вперед, отложил в сторону палочки и теперь сверлил меня своим пронзительным взглядом. — Хорошо, а *откуда вы знаете?*

— Что значит *откуда?* *Знаю*, и все тут. — Я почувствовал, что в моем голосе зазвучали нотки раздражения.

Он примирительно поднял руку, призывая меня к спокойствию.

— Я предлагаю немного задержаться на этом вопросе. Помогите мне разобраться, поскольку меня действительно крайне интересует тема веры и мне кажется, что я близок к выяснению чего-то по-настоящему важного. Не согласитесь ли вы провести вместе со мной небольшое практическое исследование?

— Хорошо, — не стал я возражать.

— Хочу только предупредить, что наше упражнение в отдельных его частях может не слишком вам понравиться. У многих оно вызывает раздражение. Насколько я могу судить, вы довольно легко выходите из себя. И все же призываю вас сохранять спокойствие. Дело займет у нас не больше чем пару минут.

Если честно, такое *очаровательное* вступление меня смутило и одновременно настроило на продолжение. В чем я ему и признался.

Он просто улыбнулся в ответ своей понимающей улыбкой и слегка приподнял брови, приглашая к тому, что должно было последовать.

— Хорошо. — Я набрал полную грудь воздуха и запел: — «Слишком поздно отступать... Я верую, верую, верую...» — затем что-то еще в том же духе и вскоре умолк. — Давайте приступать.

— Здорово! — воскликнул он, возбужденно потирая руки. — А теперь констатируйте некий факт, скажите что-то такое, что вы *точно знаете*.

— Земля круглая, — заявил я убежденно.

— Прекрасно! А откуда вы это *знаете?*

— Видел на фотографиях, сделанных астронавтами из космоса.

— А откуда вы *это* знаете?

— Что? Что видел фотографии? Или что на них была Земля? Или что это были фотографии? Что *это*?

— Пожалуйста, — воззвал он ко мне с мольбой в голосе, — воздержитесь сейчас от проявления *чрезмерного* интеллекта. — Он заговорщически улыбнулся. — Примите мой вопрос таким, какой он есть, и скажите, откуда вы это знаете?

Это была лишь третья моя реплика в нашем странном разговоре, а я уже ясно и недвусмысленно выказывал раздражение. К тому же у меня было отчетливое понимание того, что дальше ощущение дискомфорта будет только нарастать. Мысленно я уже был готов развивать полемику, а потому сознавал, что чем раньше наше «исследование» закончится, тем лучше.

Как я *узнал*?

Я видел изображения, фотографии.

Как я *это* узнал?

Да я видел их собственными глазами.

Как я *это* узнал?

Увидел — вот как. Смотрел на них, видел в упор на страницах какого-то журнала или по телевизору. Вот как!

Но как я *это* *увидел*?

Изображение Земли попадает внутрь глаза и фокусируется на сетчатке, множеством мельчайших точек отражается на ней в перевернутом виде. Мозг все ставит с головы на ноги, электрические импульсы от точечного воспроизведения картинки проходят через транзиттеры и синапсы коры головного мозга и... Слушайте, я понятия не имею, *как* я узнаю. Я *просто* *знаю*. Земля круглая. Я *это* *знаю*, и все тут!

— Вижу, что вы уже достигли наименее приятного момента нашего упражнения, — мягко заметил мой собеседник. При этом лицо его оставалось невозмутимым. — Дайте-ка я попробую догадаться. Сейчас вы внутренне настаиваете на том, что *знаете*, но не можете объяснить почему. «Просто знаю! И покончим с этим». Так ведь?

Он не стал дожидаться моего ответа.

— Либо вы пришли к прямо противоположному заключению, решив, что ничего *не* *знаете*. Так на чем вы остановились? Или верно и то, и другое?

Я тяжело и протяжно вздохнул. Головоломные вопросы. Полный сумбур в мыслях.

— Думаю, что не знаю. Ничего не знаю! Не знаю, *что* не знаю! — выпалил я, и моя полная растерянность была очевидна нам обоим.

Какое-то время мы сидели молча. Он неотрывно смотрел на меня. Его лицо оставалось совершенно невозмутимым.

— Пра-виль-но, — наконец изрек он с расстановкой, словно хотел растянуть слово на целое предложение. — Искренне вам сочувствую, друг мой. Я на себе испытал обескураживающий эффект упражнения. После его выполнения я был уверен, что не знаю действительно *ничего*. — Произнеся это, Величайший Сетевик потряс головой, будто хотел избавиться от неприятных воспоминаний. — Такой расклад меня совершенно не устраивал. Я такой человек — или был таким, — что мне *необходимо знать* и быть при этом *правым*.

Он посмотрел куда-то в сторону, как часто делал, когда что-то вспоминал, а потом произнес так, словно разговаривал сам с собой:

— Не хотите ли вы сказать, что все то, что, как я думал, я знаю, на самом деле я не знаю? Значит, я просто все это себе придумываю? И все то, что знают другие, есть не что иное, как плод их собственной фантазии? Вот так так! С ума можно сойти... Это уж точно. Но-о... — со значением протянул он и сделал паузу для глубокого вдоха, — попытаемся взглянуть на вещи с другой стороны. Абстрагировавшись на мгновение от наших предельно запутанных отношений со *знанием*, вернемся к вопросу о *вере*. Вижу, что и вы теперь озадачены этим аспектом наших рассуждений, — произнес он с понимающей и сочувственной улыбкой. — Ваше определение веры во многом базируется на знании того, что то, во что вы верите, правильно и истинно. Ведь так?

Я согласно кивнул.

— Так же рассуждал и я. До некоторых пор. Однако сегодня у меня есть другое определение термина, и я уверен, что нахожусь на очень перспективном пути. Учитывая весьма высокую вероятность того, что мы не уйдем отсюда, не отведав всего этого, — продолжал мой собеседник, обводя широким жестом наш богато сервированный стол, — думаю, я остановлюсь на этой своей недавней мысли более подробно. Я чувствую, что она сможет стать для нас весьма полезной. Так вот что я думаю... Слово *belief* (вера) состоит из двух частей. *Ve*

(быть) — первая его часть, и мы с вами уже немало говорили о том, кем и каким быть, не правда ли? Чтобы *добываться* успеха и *иметь* успех, необходимо ощущать себя успешным человеком, то есть *быть* таковым, не так ли?

Два вопроса, и два моих утвердительных кивка в ответ.

— Отлично. А теперь более интересная, смыслоопределяющая компонента. Вторая часть слова — *lief* — происходит от индоевропейского корня *leubh*, означающего... — тут он сделал паузу, отметив решающий момент театральным жестом: развел в стороны руки с поднятыми вверх ладонями, — *любовь*. — Сказав это, Величайший Сетевик подтянул колени к подбородку, обхватил их руками и посмотрел на меня глазами, в которых играли провокационные искорки. — И что вы по этому поводу думаете, мой юный друг?

— *Быть... любовь...* Вы хотите сказать, что *верить* означает *любить*?

— А что, если так? — немедленно отреагировал он. — Что, если вместо того, чтобы знать, чтобы верить во что-либо, все, что нужно, — это любить предмет своей веры?

Над этой мыслью мне необходимо было поразмышлять. Действительно ли моя вера просто-напросто означала, что я любил занимавший меня предмет? Действительно ли...

— Говорите, говорите, — призвал он меня, отрывая от размышлений. — Жизнь — это разговор. Как сказал Платон, «правда открывается в беседе». Разговор с самим собой — словно в вас сидит еще кто-то, с кем можно поговорить, — далеко не столь эффективен. Разговаривайте *со мной*. Расскажите *мне* о ваших внутренних рассуждениях.

— Хорошо, — откликнулся я на его хоть и несколько бесцеремонный, но не вызвавший во мне никакого протеста призыв. — Я думал о том, как во время нашей первой встречи вы спросили меня о моих целях. Помню, что тогда я *задумался*... — Я сделал акцент на последнем слове и, приподняв бровь, взглянул на собеседника, давая понять, что придаю особое значение своему высказыванию.

Он улыбнулся. Я продолжил:

— Помню, я подумал, что нет смысла иметь целей, если не веришь в собственную способность когда-либо их достичь.

— Вот именно! — воскликнул мой собеседник, едва не подпрыгнув

на месте. — И какой, по-вашему, постоянный настрой формировали вы в своем подсознании *этой* своей мыслью?

— Не слишком оптимистичный.

— А теперь только представьте, — продолжил он в задумчивости, — сколько людей вокруг не ставят перед собой целей, не видят перспектив, перестали мечтать — и все потому, что не верят — в традиционном смысле этого слова — в реальность осуществления своих даже еще не сформулированных планов. Несколько лет назад Гарвардским университетом было проведено исследование, по результатам которого выяснилось, что только три процента представителей взрослого населения Америки могли письменно изложить свои жизненные цели. Не кажется ли вам, что все остальные с большим оптимизмом отнеслись бы к письменному представлению своих планов на будущее, если бы знали, что им не обязательно обладать непоколебимой *верой* в возможность и реальность их осуществления? Если бы знали, что достаточно *любить* свои мечты и что им нужно лишь *влюбиться* в свои цели и фантазии?

— Вот так так, — подумал и сказал я. — Вот так так.

— Как я уже говорил, — доверительно продолжил он, — я и впрямь думаю, что во всем этом что-то есть.

Я оцепенел. В голове бурлил круговорот мыслей. Я сам с собой рассуждал о *любви* к собственным целям, словно внутри меня действительно сидел кто-то, с кем можно было поговорить.

Поразительно!

* * *

Мы ушли из ресторана около полуночи. Я чувствовал, что «загрузился» великолепной едой и по-прежнему заряжен интересом к состоявшемуся разговору. Когда мы подошли к нашим машинам — моей и его серому знакомому джипу, — Величайший Сетевик спросил:

— Так что я могу для вас сделать? — и внимательно посмотрел на меня, ожидая ответа.

Моей первой реакцией была мысль о том, что мне не нужна никакая помощь... Тогда как на самом деле это было не так, вернее, не совсем так. Скорее я просто не мог решиться выразить желание, которое уже созрело во мне. Я боялся того, что он мог обо мне подумать, если я выскажу свою просьбу.

Да, я боялся отказа — *его* отказа *мне*. Впрочем, на этот раз вместо обычного для меня стыдливого молчания с внутренними проклятиями и чертыханиями я нашел в себе смелость поделиться с ним своими опасениями и сомнениями.

Он внимательно слушал, глядя мне прямо в глаза. Когда я закончил описывать свои переживания, завершив признания упоминанием «воображаемых перспектив, воспринимаемых как реальность», он улыбнулся и сказал:

— А вы действительно быстро учитесь, друг мой. Спасибо, что доверили мне свои мысли. Ценю вашу искренность. И ценю вас самого.

Меня удивляла его способность заставлять меня чувствовать себя легко, причем для этого было достаточно нескольких его слов.

— Так о чем, собственно, вы хотели просить?

Меня удивляла к тому же его способность заставлять меня испытывать смущение, причем для этого также было достаточно лишь нескольких его слов.

Я перевел дыхание и решил прямо высказать свое желание:

— Я хочу, чтобы вы стали моим ментором, наставником.

И тут же меня охватило смешанное чувство облегчения и страха.

— Буду рад, — немедленно откликнулся мой собеседник.

— П-правда? — не веря столь скорому положительному для себя ответу, переспросил я, заикаясь.

— Нет, пошутил, — парировал он и разразился таким непринужденным и громким смехом, что я забеспокоился, не разбудит ли он всю округу. — «П-п-правда?» — передразнил он меня. — Говорю же, буду рад. Для меня это большая честь. Но что вы хотели бы получить от меня как от ментора?

— Я хочу узнать, как мне построить свой бизнес. Хочу стать в сетевом маркетинге столь же преуспевающим, как вы, — ответил я. — Я хочу... хочу...

— Д-да? — игриво подбадривал он меня.

— Хочу быть Величайшим Сетевиком Мира, — выпалил я, втайне рассчитывая, что в моих словах прозвучало невысказанное: «Ничего, что я замахиваюсь на такое?»

Словно прочитав мои мысли, он ответил:

— Все верно. Другого я от вас и не ожидал. Цель всякого настоящего учителя — сделать так, чтобы ученики превзошли его

самого. И это тем более необходимо в сетевом маркетинге. Спонсор, который не стремится к тому, чтобы его люди преуспевали в бизнесе больше его самого, — не спонсор, а самозванец... *Самозванец*, — повторил он, явно любуясь удачным определением.

— Кстати, вы знаете, откуда пришло к нам слово «ментор»? — спросил Величайший Сетевик, придерживая дверцу моего автомобиля, пока я устраивался за рулем.

— Пожалуй, нет, — ответил я. — Хотя постойте... — В памяти вдруг всплыли обрывки знаний, некогда полученных еще в школе. — Одиссей. Одиссей, Улисс. Ментор был в те времена царем или кем-то в этом роде.

— Близко. Ментор был советником Одиссея, его близким другом. Когда Одиссей отправился на войну с Троей, Ментор остался в Итаке охранять дом и семью Одиссея. Все мы обязаны Гомеру и грекам идеей о необходимости иметь своего ментора-советчика. Кстати, корень слова «ментор» созвучен с *men* — люди — и *mental* — думать. Любопытно, не правда ли?

— Да, любопытно. Означает ли это, что вы, как ментор, будете заставлять меня думать?

— В определенном смысле я могу *заставлять* вас делать всякое; полагаю, что так. Но у меня есть одно условие, — добавил он. — Давайте договоримся, что думать мы будем вслух. Я придерживаюсь той точки зрения, что вся наша жизнь — это общение с себе подобными.

— Не хотите ли вы развить свою мысль?

— С удовольствием. Но сейчас уже довольно поздно, и вам, думаю, пора домой.

— И то верно, — согласился я.

— Только одно, прежде чем мы сегодня расстанемся, — сказал он, закрывая дверцу моей машины и наклоняясь, чтобы продолжить разговор через открытое окно. — По существу, есть только одно, ради чего стоит заводить себе наставника. По крайней мере, исполнение обязанностей вашего ментора представляет для меня интерес и имеет смысл только в одной области.

— В какой?

— В области реализации вашего жизненного кредо. Им определяется все остальное. Ваши мечты и намерения, видение

перспектив и ваши ценности, направление развития вашего бизнеса — все опирается на монолит жизненного кредо. Когда судьба бросает вам очередной вызов, кредо позволяет принять верное решение. Когда открываются новые возможности, вы выбираете лучший вариант, который в наибольшей степени соответствует вашему кредо. Выраженная в кредо главная цель жизни — это то, что, как часто говорится, заставляет вас вставать утром с постели. Это то, с чем вы сверяете свои успехи. Это путь, которым вы идете, та колея, на которую возвращаетесь, если вас вдруг уводит в сторону.

— Я понял, — обронил я в задумчивости.

— Насколько я помню, — продолжил мой собеседник, — ваша главная цель — стать учителем, учителем, предназначение которого помогать людям в достижении их собственных жизненных целей. Верно?

— Именно так, — согласился я, будучи удивлен и польщен тем, что он помнил об этом.

— Что ж, — сказал он в задумчивости, — получается, что учитель просит меня стать его учителем. Так, что ли?

— Выходит, что так, — согласился я.

— Ну и ну! Мне это нравится, черт возьми! — воскликнул он с видимым удовольствием.

Улыбаясь, Величайший Сетевик направился к своему джипу, вспрыгнул на подножку, завел мотор и уехал.

Глава 2

ЕСЛИ БЫ ВЫ ЗНАЛИ, ЧТО ЗНАЮ Я...

На следующий день во время телефонного разговора мы договорились встретиться в субботу утром, чтобы вместе отправиться на тренинг, который Величайший Сетевик проводил в другом городе, примерно в часе езды от моего дома. Он сказал, что заберет меня в восемь, чтобы к девяти мы смогли быть на месте. Тренинг был назначен на десять.

Без пятнадцати восемь я уже стоял у дверей своего дома, слушал звуки просыпающегося города и думал о том, что хотел бы жить где-нибудь там, где голос природы звучит громче, чем гул строительных механизмов и натужный вой мусоровозов, как вдруг услышал словно рядом с собой его громкое приветствие:

— С добрым утром!

Я огляделся, рассчитывая увидеть знакомый серый джип, а потому был немало удивлен сверкающему черному «мерседесу» — заметная модель с большими, выпуклыми, как глаза у стрекозы, фарами, — причаливавшему к бордюру на противоположной стороне улицы.

— Доброе утро, — ответил я и повиновался жесту, приглашавшему меня садиться рядом на переднее сиденье. — Я не заметил, как вы подъехали, ожидал увидеть джип.

— Не тот случай.

— Вот это машина! — не удержался я.

— Да уж, — согласился он. — Лучшая из всех, что у меня были. Шикарный броневик. Только что не сама ездит.

— Это что за модель?

— E320. Впрочем, я бы предпочел четыреста двадцатую, — ответил Величайший Сетевик, стремительно вливаясь в поток машин. — У моей шесть цилиндров, а у четыреста двадцатой — восемь. Но у этой полный привод, который мне нужен для зимы. Четыреста двадцатых с полным приводом пока нет. А с другой стороны, хотелось бы ощущать мощь восьми цилиндров. Именно это мне больше всего нравится в моем джипе.

— Однако резвости вашему «мерседесу» не занимать, — заметил я, на что он согласно кивнул. — Это S-класс? — спросил я, вспомнив, что некоторые специалисты считают «мерседесы» S-класса лучшими автомобилями в мире. «Разве не такую машину должен иметь Величайший Сетевик?» — думал я. Потом вспомнил про его обожаемый джип.

— Нет, старый добрый Е-класс, — ответил мой водитель с улыбкой. — Эти «эски» жутко дорогие. По их цене можно купить такую, как у меня, да еще мотоцикл BMW в придачу. Кроме того, мне не нравится, как они выглядят, — слишком «жирные», на мой вкус. Моя меня вполне устраивает, только вот... — он сделал небольшую паузу, — ненавижу этот цвет!

— Почему? Смотрится замечательно, — ответил я совершенно искренне.

— Замучаешься содержать в чистоте, — объяснил он с некоторой горячностью в голосе. — На черном всякая пылинка заметна, любое прикосновение пальцев. Я уж не говорю о насекомых и птицах! Стоит кому-нибудь просто рядом пройти, и на тебе — царапина. А для меня это смерть — царапины и грязь выводят меня из равновесия. Аккуратист, знаете ли. Надо было покупать серебристую, как и хотел, однако поддался на уговоры Ребекки.

Ребекка — это его дочь.

— Ей нравится черный?

— Сам виноват, поддался на глупые речи. Ребекка заявила, что черный смотрится сексуально. Серебристый, дескать, для стариков. Я сказал, что я и есть старик. Послушайте, я уже и скорость-то не помню, когда превышал. Убежден, что большинство водителей психи. Они не задумываются о том, что несутся на скорости шестьдесят миль в час на многотонном снаряде и при этом умудряются перебирать кнопки мобильного телефона и вылавливать из пакетика картошку фри. Сейчас я к тому же стараюсь как можно меньше ездить по ночам. Старость не радость, дружище, — заключил он, обернувшись ко мне.

Мы оба засмеялись.

— Серебристый, — повторил он как бы про себя. — В следующий раз будет серебристый. Плохая же новость состоит в том, что теперь мне ездить на черной лет пять, а то и больше. Эти машины проектируют и делают на совесть, а потому служат они *слишком* долго.

— Но послушайте... — начал я после непродолжительного обоюдного молчания.

— Только это и делаю, — вставил он с улыбкой.

— Да-да, я вижу. — Я не смог сдержать смеха. — А если серьезно, вы действительно умеете слушать, как никто другой. Но мне интересно знать, почему вы собираетесь выступить сегодня перед продавцами

конкурирующей сетевой компании? Вы не видите здесь противоречия?

— Конечно, вижу, — признал он. — Только мне дела нет до противоречия. Для меня это неважно. Вы знаете эти замечательные ролики, рекламирующие кошерные хот-доги? Не помню, как компания называется...

— Те, в которых раввин говорит: «Мы отвечаем перед высшей инстанцией»? — уточнил я.

— Те самые. Вот и я исхожу из того же. Я знаю, что многие компании и многие сетевые лидеры придерживаются мнения, будто бы заимствования между дистрибьюторскими линиями и тем более между компаниями невозможны. Так вот — что касается меня, то я с этим не согласен.

— А как же сохранение целостности системы, по которой работает группа? — спросил я. — Я читал статьи в *Upline*^[2] и целый ряд книг, в которых настаивают на этом положении. В них говорится о том, что «ключ к успеху — в системе». С ней нельзя обращаться как с детским конструктором, каждая уникальна и невозпроизводима в других условиях.

— Ну и ну! Да вы прекрасно начитанны, тем более для человека, который совсем недавно собирался выйти из бизнеса по причине отсутствия успехов. Когда бишь это было? Неделю, десять дней назад?

Он взглянул на меня с добродушной улыбкой, и я, замотав головой, только рассмеялся в ответ.

— Поймал за руку, — пошутил он. — Не смог удержаться. А если серьезно, то я понимаю, о чем вы. Позвольте тогда объяснить, за что я ратую и что думаю по поводу всех этих бизнес-систем. Во-первых, что касается систем.

Я никогда не пытаюсь учить тому, *как строить бизнес*. Это «интимный» вопрос, который решается между группой продавцов и их прямым аплайн-спонсором. То, что успешно работает в отношении одного продукта и одного платежного плана, обычно и чаще всего не годится для других. Я никогда не вмешиваюсь в политику какой-либо компании или конкретного даунлайна^[3]. Я слишком хорошо понимаю всю сложность их создания, налаживания эффективной работы и дальнейшего развития, чтобы пытаться этим манипулировать — пусть даже бережно и искусно.

Я утверждаю, что вся механика, все «как», которые вам понадобятся

для успешного ведения бизнеса, могут быть усвоены в течение одного часа, самое большее — за полдня. Со своими людьми я никогда не трачу на обсуждение схемы больше часа-полтора.

Что меня действительно занимает, так это поиск ответов на вопросы «зачем?» и «кем?». А вот они-то как раз универсальны. Мне совершенно все равно, что вы продаете — услуги дальней телефонной связи, таблетки, бульоны, лосьоны или вебсайты. Неважно, является ли ваш компенсационный план отходным, одноуровневым, бинарным или слесарным...

Я рассмеялся, на что он, без сомнения, и рассчитывал.

— Мои тренинги посвящены тому, «кем быть», чтобы преуспеть в этом бизнесе, — продолжал мой собеседник. — Вот что по-настоящему важно для меня. Как и для вас. Вот что *действительно* необходимо знать каждому и что *в действительности* знают очень немногие. Наш бизнес *влеком* отношениями...

Он взглянул на меня, желая убедиться, что я уловил его мысль, и, видимо, не отметил той реакции, которую ожидал, а потому продолжил:

— Впрочем, понимаю... Читая литературу по бизнесу, вы привыкли встречать словосочетания типа «*ведом* прибылью» или «*ведом* продуктом». Так ведь?

Я ответил утвердительно и процитировал слова Бенджамина Франклина^[4], который сказал как-то: «Правь своим бизнесом, или он будет править тобой».

— Великолепно! — воскликнул мой собеседник. — Бен Франклин именно так и сказал? Давненько это было. А что, если бы старина Бен выразился следующим образом: «Веди свой бизнес, или он будет водить тобой»?

Поскольку я лишь промолчал в ответ, он продолжил:

— Позвольте я расскажу вам историю, в которой наглядно объясняется разница между «*влекомостью*» (*led*) и «*ведомостью*» (*driven*). Знакомо ли вам имя Джо Баттен?

Я ответил, что нет.

— Мистер Баттен — признанный мастер публичных выступлений. Он является членом Зала Славы Национальной ассоциации публичных ораторов, автором бестселлера «Расчетливое лидерство». Несколько лет назад Джо встречался с группой из тридцати пяти топ-менеджеров компаний в ходе однодневного семинара. В начале встречи он спросил у

присутствующих: «Кто из вас является лидером своей компании?» Понятно, что руки подняли все. Джо улыбнулся и сказал, что повторит свой вопрос после того, как расскажет одну реальную историю.

«Есть на Среднем Востоке две страны, — начал свой рассказ Джо. — Они имеют общую границу, и в обеих развито овцеводство и производство шерсти. Однако культуры этих стран разительно отличаются, а государства настроены друг к другу враждебно. По существу, страны почти постоянно пребывают в состоянии войны, воюют они и в настоящий момент. В одной стране пастухи ходят позади своих отар. В другой — впереди. Прошу не забывать, — повторил Джо, — что так оно и есть на самом деле. В стране, где пастухи имеют обыкновение ходить позади овец, качество баранины и шерсти низкое и в целом отрасль влачит жалкое существование. В другой стране, где пастухи занимают позицию впереди своих стад, качество и того, и другого великолепное, а овцеводство является высокоприбыльным бизнесом».

Затем Джо спросил у менеджеров, почему так получается, и, когда никто не смог дать ему ответа, пояснил сам:

«В отарах, которыми пастухи управляют сзади, подгоняя, подталкивая, корректируя движения животных, постоянно контролируя все их перемещения, ягнята вырастают с глубоко засевающим в них страхом. Они боятся отбиться от отары, что грозит криками и ударами со стороны помощников чабана, а то и злыми атаками пастушьих собак, задача которых состоит в том, чтобы сбивать овец в кучу. Молодые овцы лишены возможности исследовать окрестности в поисках более сочной травы, чистой воды, они не могут вволю резвиться вместе с другим молодняком. Они становятся покорными, пассивными и апатичными. Когда ягнята вырастают, ждуть от них какой-то инициативы не приходится. Ущербной оказывается не только их психика — их физическое состояние также оказывается не лучшим. Они *ведомы* своими пастухами.

В стране, где чабаны идут впереди своих отар, — продолжал Джо, — ягнята вольны бродить по окрестным пастбищам, играть, исследовать и возвращаться к своим сородичам. У них нет ощущения подконтрольности, угнетенности и подавленности, они чувствуют себя свободными, облеченными доверием, вольными в своем выборе и самостоятельными. Они больше едят, лучше спят, вырастают крупными

и здоровыми. Они *влекомы*».

Закончив свой рассказ и еще раз заверив присутствующих в полной его достоверности, Джо вновь задал менеджерам свой вопрос:

«Так многие ли из вас являются в своих компаниях настоящими лидерами?»

Величайший Сетевик оторвал взгляд от дороги и посмотрел мне в лицо.

— Не знаю, станет ли это для вас сюрпризом, но на этот раз в зале не поднялось ни одной руки.

— Так вот, — продолжил мой собеседник, — как я уже сказал, наш бизнес *влеком* отношениями. А теперь скажите мне, кому в сетевом маркетинге принадлежит лидирующая роль?

— Конечно, компании, — был мой ответ.

Он издал звук наподобие сигнала, которым в старых телевикторинах сопровождался неверный ответ участников.

— Не угадали! Вернее, вы указали на нынешнее состояние дел в большинстве компаний. Однако полагаю, что бизнес этот изначально задумывался совсем с другим расчетом, и, несомненно, *должно быть* совсем *не так*. Сегодняшнее положение противоестественно для сетевого маркетинга. Этот бизнес *влеком* дистрибьюторами. Нет дистрибьюторов — нет сетевой организации — нет продаж. Нет продаж — нет компании. Вы и я, друг мой, — независимые подрядчики, профессионалы сетевого маркетинга. Компании же, по сути, являются оптовыми продавцами. Они наши *поставщики*. Мы приобретаем их продукты и услуги и перепродаем их потребителям либо продаем *за них* на условиях комиссионных с продаж, обеспеченных нами самими и нашими сетевыми организациями. Мы распространяем их товар по договору подряда — помните дистрибьюторское соглашение, которое сами подписывали?

Я помнил, а потому утвердительно кивнул.

— И я свое помню. Там ясно сказано, что я не их наемный работник. Я — высший управляющий самостоятельного предприятия, которое принадлежит мне, и только мне. Это не их компания. Это *моя* компания, — заявил Величайший Сетевик убежденно и поудобнее устроился на сиденье. — Тпру! — выдохнул он. — На этой теме меня всегда начинает нести. Она меня действительно заводит. В течение многих лет я терпеливо выслушивал заклинания функционеров сетевых

компаний по поводу того, что они, дескать, не могут позволить хвосту вилять собакой. Вот только где собака и где хвост?

— Я вас понял, — сказал я, ошеломленный горячностью тирады.

Видимо, почувствовав мое смущение, Величайший Сетевик рассмеялся и продолжил уже более миролюбиво:

— Прошу прощения. Не могу спокойно говорить об этом. Я уже давно вынашиваю мысль об организации всемирной ассоциации дистрибьюторов. Считаю ее создание крайне необходимым. Только представьте, что хотя бы небольшая часть из примерно 20 миллионов человек, вовлеченных в сетевой маркетинг в Северной Америке, сформулирует на одной-двух страницах свою общую позицию. Вот это будет сила! Мы сможем все. Представляете, что всего лишь один миллион из тех, кто действительно умеет разговаривать с людьми — ну вы понимаете, поговорят с пятью, которые расскажут еще пяти, или с двумя, которые поговорят еще с двумя, — так вот, понимаете ли вы, *что* все эти люди, владеющие навыками эффективной коммуникации и убеждения, смогут сделать на следующих президентских выборах? Просто голова идет кругом. «Рика Дево — в президенты!» — добавил он и разразился своим неподражаемым смехом.

Да, он был прав. Голова шла кругом, стоило представить такое.

А помимо очевидного политического влияния, размышлял я, каков будет эффект, когда армия преуспевающих сетевых маркетологов объединит свои усилия в совместном анализе накопленных профессиональных знаний, да еще и поделится этими знаниями с теми, кто пока не добился столь же замечательных успехов! Я мысленно представил, как лидеры сетевой дистрибуции, организовав встречу в отеле на каком-нибудь замечательном курорте, обсуждают, что работает в нашем бизнесе и что нет, изучают новые концепции и совместно открывают более эффективные способы работы.

Это будет нечто подобное «невидимым советникам» Наполеона Хилла, причем в гораздо больших масштабах, чем мог себе представить даже этот обладающий даром предвидения автор замечательной серии «Думай и богатей».

Я был уверен, что мысль о подобном грандиозном союзе еще долго будет будоражить мое сознание.

* * *

— Ну хорошо, — сказал мой собеседник, вновь глубоко вздохнув и отвлекая меня от мыслей о «тайных вдохновителях», — на чем мы остановились? Ах да, на *отношениях*. Итак, этот бизнес строится на отношениях.

Отношения — это приводной механизм сетевого маркетинга, альфа и омега нашего бизнеса. Источник знаний и предмет моих тренинговых программ. Я пытаюсь учить тому, как вступать с людьми в контакт, как быстро и надежно выходить на уровень общих ценностей, говорить о том, что действительно для людей важно.

Необходимо четко сознавать, что если каждую неделю вы будете налаживать тесные отношения с одним только новым для себя человеком и так в течение пятидесяти недель в году (две недели оставим на восстановление сил и самообразование), — засмеялся он, — то по истечении года, максимум двух вы окажетесь на вершине обширной, успешно функционирующей сетевой организации. Скажите мне, сколько человек вы привели на собрание в прошлый четверг?

— Ну, троих сам, и еще по одному пригласили двое из этих троих. Итого — пять.

— А раньше вы кого-то приглашали?

Я приглашал человек двадцать, возможно, чуть больше. Именно столько обещали прийти, но никто из них так и не появился.

— Нет, ни души, — сознался я.

— Оставим душу в покое, — саркастически парировал мой собеседник. — И как долго продолжались ваши попытки?

— Четыре месяца.

— А тех двоих, что пришли в четверг, вы уже приобщили к бизнесу. Правильно я понял?

— Да, — ответил я, — двоих.

— И что на этот раз вы делали не так, как прежде?

Если честно, я об этом даже не задумывался, в чем тут же и признался.

— Так подумайте сейчас, — предложил мой собеседник. — Расскажите, как вы действовали.

— Гм-м... — Я стал быстро прокручивать назад вереницу событий, связанных с моими гостями, в особенности с теми двумя, которых мне удалось на прошлой неделе спонсировать.

Величайший Сетевик прервал мои напряженные воспоминания.

— Только не про себя, — сказал он. — Вспоминайте вслух.

— Я восстанавливаю картину наших встреч, — пояснил я.

— Прекрасно. Рассказывайте мне, что и как происходило.

— С двумя из них я поговорил за ланчем. Мы часто вместе обедаем, поскольку вместе работаем. Со своим боссом я разговаривал в офисе.

— Прекрасно, — вставил он. — Что в вашем разговоре было не так, как всегда? Что случилось необычного?

Я стал припоминать наши совместные застолья и встречу с боссом.

— У нас есть свой излюбленный ресторанчик. Он примыкает непосредственно к офису. Мы ходим туда обедать почти каждый день. Там отлично готовят, чисто, уютно, быстро обслуживают — к тому же *дешево*, и все очень вкусно. Сначала это была Эмили. Я сел за ее столик, и мы просто стали разговаривать.

— Кто в основном спрашивал? — поинтересовался он.

— Я. Я спрашивал, она отвечала.

— Характерно ли это для вас? Вы всегда задавали ей много вопросов?

— Да нет, не думаю.

— Так да или нет? — настаивал мой собеседник.

— Нет, не всегда. — Я и сам теперь это понимал. — Пожалуй, что никогда прежде я не выказывал такого интереса к ее делам.

— Хотите услышать еще одну историю? — спросил он.

Я не возражал, а потому утвердительно кивнул.

— Несколько лет назад мне рассказал ее один мой друг по имени Ричард, — начал он. — Это реальная история про психиатра, который проводил собственное исследование, собирая материал для книги.

Психиатр купил билет в салон первого класса на авиарейс из Нью-Йорка в Лос-Анджелес. План у него был такой: завязать разговор с человеком в соседнем кресле, но не пускаться ни в какие собственные рассуждения, а только задавать вопросы. И так в течение всех шести часов полета.

Как только самолет приземлился в Лос-Анджелесе, психиатр предложил своему спутнику ответить на вопросы представителей собственной исследовательской группы. Мужчина любезно согласился. В ходе интервью были выяснены два ключевых пункта. Во-первых, пассажир *не знал имени* своего недавнего спутника. Согласитесь, достаточно надежное свидетельство того, что психиатр не сообщал

соседу никакой информации и только задавал вопросы.

И второе, — Величайший Сетевик повернул ко мне лицо, чтобы подчеркнуть значение следующих своих слов, — причем, пожалуй, самое замечательное: человек, сидевший рядом с психиатром и в течение всех шести часов только и отвечавший на следовавшие один за другим вопросы соседа по креслу, сказал, что *никогда в жизни не встречал такого интересного собеседника!*

«Ну и ну!» — подумал я.

— Вот это да! Просто поразительно!

— Еще бы, — согласился мой спутник. — Ведь понимаете, что, когда вы задаете мне вопросы обо мне самом, вы предлагаете обсудить мой любимый предмет.

И он рассмеялся.

— А для вас разве не так? — спросил он меня. — Разве вы не являетесь самым замечательным человеком из всех, кого знаете?

— Ну-у, я... Хотелось бы думать, что...

— Да ладно, бросьте, — избавил он меня от дальнейших заиканий. — Знаю, что вы настолько тактичный и скромный человек, что вам претит сама мысль о том, чтобы честно признаться себе и другим в собственной исключительности. Хорошо, я готов принять на себя ответственность за ваши мысли на этот счет. Все мы готовы до бесконечности говорить о самих себе. Вы и я, и каждый безумно сам себе интересен. Вот бы еще на самом деле быть интересным, не правда ли? Ведь мы проводим наедине с собой больше времени, чем с кем бы то ни было. Мы знакомы с собой с самого детства — по сути, всю свою жизнь. Мы живем вместе, работаем вместе, вместе едим и вместе спим...

Мы оба рассмеялись.

— О да, — продолжил он, сдерживая смех и кивая головой, — если быть честными перед самими собой, мы считаем себя совершенно замечательными и *обаятельными*. А потому, — тут же заключил мой собеседник, — если вы задаете потенциальным партнерам вопросы о том, кто они и какие, чем любят заниматься, что их увлекает и что выбивает из колеи, каким они хотят видеть свое будущее, люди, скорее всего, решат, что встретились с удивительно интересным человеком. Вы немедленно влюбите их в себя, тут же станете для них хорошим знакомым с перспективой перерастания знакомства в дружбу.

Почему? — задал он вопрос и сам же на него ответил: — Да потому что проявляете интерес к их излюбленному предмету — к ним самим. Все мы, согласитесь, очень близко к сердцу принимаем интерес к себе со стороны окружающих. Считаете ли вы верными все эти рассуждения? — спросил он спустя мгновение.

— Бесспорно, — с готовностью откликнулся я. — Так оно и есть.

— И особенно важно в них то, — со значением продолжил мой учитель, — что для сетевого умение и желание задавать людям вопросы о них самих и о том, что их в действительности волнует, а кроме того — внимательно и непредвзято выслушивать и творчески осмысливать полученные ответы, представляют собой фундаментальный профессиональный навык. Они, это умение и желание, — ключ к быстрому установлению надежного контакта с людьми. В основе же навыка — не то, *каким* быть, а то, *кем* быть. Вы должны в буквальном смысле *проживать* отношения, проникаться ими. По большому счету это все, что вам действительно необходимо, чтобы преуспеть в сетевом бизнесе. А теперь расскажите, что вы узнали об Эмили, когда влились в процесс общения с ней.

— Ну, она хочет продолжить учебу, — начал я. — Убеждена, что, не имея ученой степени, не сможет продвинуться по службе, очень хочет стать лидером. Кроме того, мечтает отдать дочь в частную школу. Они живут в не слишком благополучном районе, и ее дочь Сара не получает всего, что хотелось бы, в бесплатной школе, хотя учится прекрасно. Дочь жалуется, что другие дети потешаются над ней, а учителя преподают кое-как. Ну что еще...

И я рассказал Величайшему Сетевому все, что смог вспомнить из своих разговоров с Эмили, Сэнди и Бобом, моим боссом. Он требовал подробностей каждой встречи, хотел прояснить для себя все детали моего рассказа, в особенности выяснить, *почему* каждый из моих собеседников так, а не иначе думал и чувствовал себя в отношении того или иного пункта нашей с ним беседы.

Он особенно интересовался *ценностями*, которых придерживались мои знакомые, задавал уточняющие вопросы по поводу того, что мне удалось узнать о глубинных мотивах и ориентирах каждого из них.

— Ценности... — Я будто вслушивался в звук и вслух размышлял над смыслом этого понятия. — Ценностям вы придаете особое значение. Помню, когда мы впервые с вами встретились у вас дома, вы

вновь и вновь возвращались к вопросу о моих ценностях. Почему?

— Во-первых, — начал мой собеседник, — характер отношений между людьми определяется ценностями, которые эти люди проповедуют. Если мы разделяем ценности человека, то немедленно ощущаем взаимную близость, доверительность контакта. Чужими для нас являются те, о чьих ценностях мы не имеем представления — пока не имеем.

Иногда мы испытываем тягу к тем, чьи ценности весьма далеки от наших собственных. Сила притяжения между противоположностями бывает велика, как между инь и ян, мужчиной и женщиной. Особенно ярко это проявляется при контакте с людьми, проповедующими ценности, к которым мы сами хотели бы приобщиться.

Например, мой хороший друг Ричард — тот, который рассказал историю про психиатра, — обожает спорт и любой активный отдых. Была б на то его воля, он бы всю жизнь только и делал, что катался на водных, горных и беговых лыжах, играл в гольф, прыгал с привязанным к ногам эластичным тросом, гонял на скутере, занимался скай-дайвингом^[5] и плавал с аквалангом. Скажите ему, что это «круто», и он непременно захочет попробовать.

Я не столь динамичен по натуре, менее склонен к авантюрам и риску, по крайней мере в плане физической активности. Но и я люблю повеселиться, люблю игру и все новое. В частности, я играю в теннис, беру уроки гольфа, хочу, чтобы подобных вещей было в моей жизни больше, а потому пользуюсь любой возможностью, чтобы куда-нибудь выбраться с Ричардом. Каждый год по крайней мере на неделю мы всей семьей отправляемся в Айдахо, где на берегу озера стоит дом Ричарда и его жены Райшон. Объяснением этой моей тяги к Ричарду является то, что он помогает мне развлечься и отдохнуть душой. Он проповедует такой стиль жизни как собственную жизненную ценность, и я хотел бы воспитать в себе подобное отношение к себе и окружающему миру.

Одновременно есть у нас и немало общего, — продолжал он. — Так, Ричард — лидер. Он владелец и главный управляющий компании сетевого маркетинга, автор лучшей из известных мне книг о целеустремленности и самомотивации. Он отличается феноменальной прямоотой и честностью, строит по-настоящему тесные дружеские отношения со своими людьми, глубоко сознает свою ответственность перед ними. В любом деле он надежный партнер, на которого вы

можете полностью положиться, и вам не найти на планете более умного и проницательного сетевого маркетолога, всем сердцем преданного своей профессии.

Все эти *ценности*, — мой собеседник особо акцентировал интонацией внимание на слове «ценности», — являются кровью и плотью наших с ним отношений. Я считаю Ричарда лучшим своим другом и очень его люблю. Наши отношения и наша дружба основаны на наших ценностях. Вы понимаете, о чем я?

— Да, конечно, — ответил я, мечтая о том, чтобы в моей жизни было побольше таких Ричардов.

— Что касается нас с Ричардом, — продолжил Величайший Сетевик, — то наши ценности сплетаются воедино, включая как те, которыми я в нем восхищаюсь и которые разделяю, так и те, которыми не обладаю, но которые хотел бы заимствовать. Слитые воедино, они формируют фундамент наших отношений. Понимаете?

— Да, понимаю.

— Хорошо. Такое вот тесное единство, о котором я только что говорил, — именно то, к чему вам необходимо стремиться, подбирая будущих партнеров по бизнесу. Вы ищете тех, кому сможете доверять, тех, с кем вам будет действительно приятно вместе работать, отдыхать, кого вы будете с удовольствием учить, у кого сможете с не меньшим удовольствием учиться.

— Это было бы идеально.

— Стоит ли соглашаться на меньшее?

— И то верно, — подумал и сказал я.

— Увы и еще раз увy, — произнес он с мелодраматическими интонациями в голосе, — большинство наших коллег по бизнесу действуют по-другому. Они нацелены на деньги. Их завораживает магия больших чисел. Берешь горсть монет и бросаешь в воздух. Потом собираешь те, что упали нужной стороной. Главное — зарегистрировать нового продавца. Перетяни человека на свою сторону и двигайся дальше. Из-за таких вот насквозь фальшивых горе-мотиваторов многие — если не большинство сетевиков — так никогда и не выстраивают собственного успешного бизнеса. Послушайте, — при этом он повернулся ко мне так, чтобы видеть мои глаза, — ответьте, только максимально честно. Какие такие благие или не знаю какие еще оправдания можно привести в пользу вовлечения в собственный бизнес

людей, с которыми вас не связывают самые искренние и теплые взаимные чувства?

* * *

Значит, спонсировать только тех, кого любишь и кто любит тебя. Но ведь это крайне непрактично, размышлял я про себя.

Впрочем, это не так. Во всяком случае, очень не хотелось, чтобы было так.

Разве любить так уж трудно?

Нет, не очень. Не очень трудно. Как я могу утверждать, что любить людей — это слишком трудно?

Я действительно не мог в данный момент привести достойного оправдания подобной неразборчивости, разве что...

Я ощутил внезапную тревогу.

Полюбят ли люди меня?

Не дожидаясь, пока мой собеседник спросит о моих мыслях — а то, что он именно это и собирался сделать, было для меня очевидно, — я сам рассказал, о чем только что подумал.

— Ах, вот оно что, — отреагировал он с полной серьезностью. — Очень хорошо. *Очень хорошо!*

«Что хорошего?» — подумал я, но промолчал.

— Ну вы и штучка, друг мой. Что ж, замечательно! — воскликнул Величайший Сетевик. — Вы только что коснулись трепетными пальцами механизма, с действием которого неразрывно связана вся история человечества со времен появления его прародителей в райском саду. Имя ему — первородный грех. Во всяком случае, без него уж точно не обошлось. Тот ли я человек, которого люди смогут полюбить? Вы, впрочем, вероятно, формулируете вопрос так: «Достаточно ли я хорош?» — не так ли?

Я утвердительно кивнул.

— Только представьте, сколько нас, смертных, в течение тысячелетий терзалось этой мыслью в самых разнообразных ее воплощениях.

* * *

Какое-то время мы продолжали ехать в полном молчании. Я смотрел в боковое окно, повернув голову вправо, следил за мельканием

деревьев, сливавшихся в единую грязно-зеленую декорацию. «Я недостаточно хорош... недостаточно хорош... недостаточно», — навязчиво крутился в моей голове один и тот же заунывный мотив.

У меня было отчетливое ощущение, что мой спутник молчит преднамеренно. В конце концов я не выдержал и спросил, так ли это.

— Да. Мне показалось, что самое время немного помолчать, — ответил тот с улыбкой. — Впрочем, у меня есть для вас хорошая новость. Хотите услышать? — И он повернулся ко мне лицом.

— Это мне сейчас не помешает, — заметил я.

— Вы все это выдумали.

— Что вы имеете в виду? Что я выдумал?

— То, что недостаточно хороши. Вы это придумали.

— Я это придумал, — повторил я, не зная, соглашаться или возражать, и просто перекатывая на языке звуки фразы.

— Помните вчерашнее «изуверское» упражнение, в котором я вынудил вас поучаствовать?

— Конечно, помню, — ответил я, будучи полностью согласен с приведенным определением.

— Так как же? — спросил он. — Откуда теперь вы *знаете*, что недостаточно хороши?

Молчание.

— Дошло! — наконец сказал я. — Я действительно все выдумал. Так и есть. — Теперь у меня было ощущение, что *все*, о чем я думал, было не более чем выдумки.

— Впрочем, — продолжил мой собеседник, отвлекая меня от моих мыслей, — есть и плохие новости.

— Замечательно, — откликнулся я. — И что же это?

— Вы в чем-то похожи на меня, и чем дальше, тем больше я в этом убеждаюсь. Вам придется сто, тысячу, а возможно, и большее число раз повторять себе, что все это ваши выдумки, прежде чем вы усвоите такой подход и сможете автоматически определять свои измышления как таковые.

Я невольно замычал, понимая, что он тысячу раз прав.

— Что ж, это все же лучше, чем до конца своих дней терзаться мыслью о том, что «я недостаточно хорош».

— Верно, — ответил он. — Очень верно подмечено. Существует способ — а точнее, несколько способов — склонить те самые весы в

нужную сторону. Вспоминаете?

Да, я помнил про весы своего подсознания, о которых он говорил в прошлый уик-энд, также частично проведенный вместе. Весы, наподобие тех, что держит в руке беспристрастная богиня правосудия, на которых взвешиваются все мои позитивные и негативные мысли и негативные чаще всего перевешивают.

Тогда он продолжил:

— Так вот, существуют способы склонить чашу весов ваших мыслей в сторону уверенности в том, что на самом деле вы гораздо лучше, чем просто «достаточно хороши».

— Я весь внимание, — не удержался я.

— Это заметно, — рассмеялся мой собеседник, и я вслед за ним. — Что вы знаете о позитивных утверждениях?

— Я знаю, что думаю, что они звучат глупо, — ответил я.

— Замечательное мнение. Хотите изменить свое отношение к ним?

— Я готов, — ответил я с улыбкой, — и наверняка это сделаю.

— Чтобы сблизить наши позиции, замечу, кстати, что также считал позитивные утверждения глупыми. Но поскольку я знал, что выдумал это, я решил выдумать нечто такое, что сделает их полезными для меня, вместо того чтобы с ходу отвергать. Изменив подход, я обнаружил: исследователи умственной деятельности с успехом доказывают, что утверждения действительно работают, и, излагая «механику» деятельности мозга, объясняют, как и почему это происходит.

Помните, что я говорил вам в четверг вечером об улыбке? То же верно и в отношении позитивных утверждений: происходят сходные химические реакции, вырабатываются специфические электромагнитные импульсы.

Таким образом, вы можете воспользоваться позитивными утверждениями для переориентации мышления — главным образом на уровне подсознания — с негатива на что-то такое, что делает вас сильнее. Если допустить, что исследовательские данные, о которых я говорю, действительно существуют, как существует и мой собственный положительный опыт, посчитали бы вы идею о возможности настройки сознания на работу в пользу, а не в ущерб себе, интересной?

Я ответил утвердительно.

— Хорошо. Взгляните вот сюда. — И он указал на левый нижний угол ветрового стекла. — Вам видно с вашего места?

Я немного подвинулся на сиденье и увидел нечто, что на первый взгляд показалось мне каким-то магическим трюком. В стекле отражались белые буквы примерно в дюйм высотой, которые словно проецировались на стекло с темного фона дороги перед нами, складываясь в слова:

**Я ОЩУЩАЮ
НЕПРЕРЫВНЫЙ ПРИТОК
БЛАГОПОЛУЧИЯ.**

— Да, видно, — ответил я с волнением. — Здорово. Прекрасная мысль. Сидя за рулем, вы всегда можете это читать.

— Так, да не совсем. Это лучше, чем может показаться. Думаю, вы согласитесь, что вести машину и при этом читать надпись на ветровом стекле, теряя зрительный контакт с дорогой, просто опасно.

— Об этом я не подумал, — сознался я.

— Надпись не обязательно *читать* в привычном понимании этого слова. На самом деле человек за рулем 99,9989 % времени смотрит на дорогу или в зеркала заднего вида, и хотя надпись все время находится в поле зрения, сознание напрямую ее не воспринимает.

Естественно, вы будете довольно часто ее замечать и прочитывать, однако большую часть времени послание будет просто находиться перед вами, напрямую воздействуя на подсознание. Подсознание же это та часть вашего мозга, которая с детских лет вынуждена снова и снова регистрировать мысли типа «я недостаточно хорош». Кроме того, это та часть мозга, где находятся ваши внутренние весы, которыми оценивается то самое соотношение позитива и негатива.

Скажу вам одну вещь, — продолжил мой собеседник доверительным тоном. — Я никогда не любил проводить за рулем столько времени, сколько это бывает необходимо для бизнеса. Но с тех пор как завел себе эту штуку, — кстати, она называется позитивным автоутверждением, — так вот, с тех пор как приобрел эту надпись, я чувствую, что получаю удовольствие от вождения. То ли дело в словах послания, то ли в «мерседесе», не знаю... Но надпись обошлась мне гораздо дешевле.

— Очень аккуратно и искусно сделано, — заметил я.

— И что еще любопытно: всякий раз, когда я приезжаю на мойку или когда кто-то другой паркует мою машину, я вижу, как люди

замечают надпись. Потом они неизменно смотрят на меня лукавым взглядом, словно хотят спросить, что делает подобное заклинание в такой шикарной машине. Я понимаю, что это только мои домыслы, но я так часто ловлю на себе такие взгляды, что практически уверен, что именно так они и думают. Во всяком случае, когда мне что-то говорят по поводу надписи, я всегда отвечаю вопросом: «А как, вы думаете, я смог позволить себе такую машину?» Мне это доставляет удовольствие.

И он рассмеялся.

— Вы можете сделать то же, написав собственные утверждения на карточках размером три на пять сантиметров и положив их на стол или повесив на стену там, где работаете. Люди периферийным зрением воспринимают то, что происходит вокруг них, а потому написанное будет постоянно воздействовать на ваше подсознание. Скажу вам еще одну вещь, причем это не просто мое мнение, но продукт реального опыта. Эффект от таких утверждений проявляется достаточно быстро. Я думаю, что они способны овладеть вашим сознанием за каких-то 28 дней. Как известно, таков полный период лунного цикла, и я где-то читал, что именно столько времени необходимо для смены привычки. Вас это в чем-то убеждает?

— Да. Но у вас наверняка есть и другие штучки вроде этого позитивного автоутверждения, которыми вы могли бы со мной поделиться? — спросил я игриво, будучи абсолютно уверенным в том, что не ошибаюсь. Мне вдруг подумалось, что я еще не встречал в своей жизни человека, который знал бы так же много, как он.

И в который уже раз он ответил так, словно прочитал мои мысли:

— Конечно. Вы знаете, мне уже не раз говорили, что я обладаю колоссальным объемом знаний, хотя сам я не думаю, что знаю так уж много. Я многое могу вспомнить, это да. Фокус в том, что все, что я знаю, я узнаю от других людей. И это касается абсолютно всех аспектов моей жизни, а в особенности всего того, что я знаю о сетевом маркетинге.

— Могу процитировать вам вас же самого, — вставил я. — «Если бы вы знали о сетевом маркетинге то, что знаю я, никто и ничто не смогло бы помешать вам преуспеть в этой жизни».

— Я так сказал?

— Да.

— Что ж, это я тоже от кого-то услышал, — ответил он. — Но

насколько я помню, в исходном варианте фраза звучала несколько по-иному, но я ее слегка адаптировал к собственным целям. По-моему, изначально она звучала так: «Если бы вы знали о сетевом маркетинге то, что знаю я, ничто не помешало бы вам немедленно к нему приобщиться!» Великолепный аргумент в беседе с потенциальными партнерами, вы не находите?

— Да, лучше не скажешь, — согласился я. — Я бы гордился авторством подобного изречения.

— Вы можете без зазрения совести им пользоваться. Не помню, от кого я его услышал, но сказано действительно замечательно. Оно ваше. Мы, должно быть, занимаемся единственным бизнесом в мире, в котором плагиат и «воровство» чужих находок поощряется, — рассмеялся мой собеседник. — Так рождаются и живут воспроизводимые системы. Ну вот, — заметил он со смехом и нотками удивления в голосе, — не вернулись ли мы вновь к вопросу о системах?

— Думаю, что так, — ответил я. — Но вы, кажется, собирались поделиться со мной еще какими-то, как я их называю, «трюками», которые помогут изменить характер моих мыслей. Может быть, поговорим и о том, и о другом?

— Непременно. С чего хотите начать?

Наш разговор продолжился. Величайший Сетевик рассказывал мне о системах, о том, как делаются деньги, о доверии к процессу, о выражении благодарности и признании достоинств, о консолидации бизнеса и о многом другом. Мы проговорили до самого прибытия в отель, ровно к девяти, минута в минуту. Он поставил машину на стоянку, и мы прошли в зал, где должна была состояться тренинговая сессия.

Глава 3

ТРЕНИНГ АПЛОДИСМЕНТОВ

Большой бальный зал отеля был оборудован под аудиторию. Параллельно сцене были расставлены длинные столы под белыми скатертями, к которым было приколото множество — как я понял позже, при ближайшем рассмотрении, — розеток, составленных из вырезанных из золотистой фольги сердечек и зеленых значков доллара. Как интересно! Любовь и деньги. Никогда такого не видел.

Мест было человек на двести пятьдесят, может, больше. Золотистые и зеленые шары висели в воздухе вдоль стен помещения и по обе стороны сцены. Хотя до начала мероприятия оставался еще целый час, в зале уже играла замечательная бодрая музыка с барабанами и интригующими звуками неизвестных мне инструментов. В самый раз для танцев, подумал я и почувствовал, что с нетерпением предвкушаю начало акции. Праздничная атмосфера поднимала настроение, и я отметил, что с моего лица не сходит улыбка.

Все стулья были обращены к сцене, а на ее заднике красовалась большая эмблема компании. Ни трибуны, ни пюпитра не было. Ни экрана, ни проектора. Никакой доски. Посредине сцены стояло лишь директорское кресло с высокой спинкой и рядом круглый столик на высоких ножках с несколькими бутылками воды и стеклянной вазой с пестрым букетом свежих цветов.

Хотя с бизнесом я был знаком недавно, я тем не менее понимал, что это не было обычным для субботнего тренинга убранством.

Мы прибыли одними из первых, но уже скоро помещение стало быстро заполняться народом. Величайший Сетевик представил меня хозяйке собрания, улыбающейся рыжеволосой и очень энергичной женщине по имени Руби, которая, как он отрекомендовал ее при нашем знакомстве, проработала в сетевом маркетинге 47 лет!

— Поразительно! — не удержался я от удивленного восклицания. Мне и в голову не приходило, что в этом бизнесе можно пробыть так долго! Сознание того, что Руби, весьма преуспевающий лидер, столько времени оставалась верна MLM^[6], заставило меня еще более уважительно относиться к этому виду деятельности.

Руби крепко меня обняла, коснулась губами щеки и так тепло приветствовала, что я почувствовал себя рядом с давней хорошей знакомой. Она представила меня своему мужу Теду, высокому, изящному мужчине с седой шевелюрой, а также другим стоявшим поблизости людям. Потом Руби извинилась, взяла под руку

Величайшего Сетевика, и они, о чем-то беседуя, удалились в направлении сцены.

Ровно в десять свет в зале на мгновение вспыхнул, музыка умолкла, и на сцену с микрофоном в руках взбежал молодой человек и приветственно крикнул с сильным техасским акцентом: «Доброе утро! Как у вас сегодня дела?»

Аудитория в свою очередь приветствовала его дружными аплодисментами и общим «Прекрасно!».

Молодой человек представился и ознакомил присутствующих с повесткой, сказал, где и во сколько будет накрыт обед, изложил полный распорядок дня, указал время окончания мероприятия. Затем он представил аудитории Руби и, протянув руку, помог ей подняться на сцену. Руби, как прежде меня, крепко его обняла и поцеловала в щеку. Мужчина вручил ей микрофон и спустился в зал.

Это была не женщина, а сгусток энергии. Не сомневаюсь, что она обладала внутренним стержнем, которому мог бы позавидовать любой мужчина.

Она немедленно начала вдохновенно говорить о том, насколько все-таки замечательный это бизнес, если смог собрать вместе столько «очаровательных людей», так дружелюбно относящихся друг к другу, так любящих дело, которым вместе занимаются, вносящих столь значительный вклад в укрепление здоровья и благосостояния такого большого числа людей.

Слушая ее, я вспоминал, как в начале моей краткой сетевой карьеры слышал те же слова из уст других людей, произносивших их на собраниях, и ощущал в них то ли фальшь, то ли желание блеснуть красным словцом. Стремление выдать желаемое за действительное. Сейчас же все было совершенно иначе. Руби говорила так, что я буквально физически ощущал ее убежденность в правоте своих слов. Было очевидно, что она всем своим существом верит в замечательные качества сетевого маркетинга, своей компании и ее продукции.

Мне тут же вспомнилось новое определение веры, которым Величайший Сетевик поделился со мной в тот вечер, в японском ресторане. Для меня было совершенно очевидно, что Руби влюблена во все, чем занимается, во все, о чем говорит.

«Не потому ли она выглядит столь убедительно?» — спрашивал я себя.

И сам себе отвечал: «Несомненно, именно поэтому».

* * *

Я вернулся мыслями к настоящему и продолжил слушать Руби.

— Сегодня вас ждет настоящий подарок. Вы окажетесь в компании человека, чьи мечты и дар предвидения без преувеличения позволили нашей отрасли сделать гигантский шаг вперед. Мысли, которыми он поделится с вами, без сомнения, заставят многих из вас изменить свои подходы к бизнесу и, соответственно, помогут в достижении столь желанного для всех нас счастья и жизненного успеха.

Он является лидером в собственной компании, формирует львиную долю ее дохода. Он автор, издатель, человек, имеющий годовой доход, исчисляемый суммой с шестью нулями, наставник многих и многих лидеров нашего бизнеса. Он достиг мировых вершин в своей профессии, является непревзойденным экспертом в нашем деле, выступал с лекциями по всем Соединенным Штатам и Канаде, а также в Австралии, Малайзии, Китае, Англии и даже в России.

Наряду со всеми его достижениями в бизнесе и бесчисленным числом учеников хочу отметить особо обстоятельство первостепенной важности, которое я усвоила благодаря ему и которое несу в душе как самое дорогое сокровище, — понимание того, что суть сетевого маркетинга в любви — в способности любить и быть любимым.

Любовь — это то, чего все мы желаем больше всего и на что мы все способны. По его словам, неважно, с какой компанией мы работаем или какой товар продвигаем на рынок и продаем. Любовь — вот наш товар. И я, — произнесла Руби с глубоким вздохом, сопровождаемым, впрочем, улыбкой, выражая таким образом весь спектр переживаемых ею эмоций, — *люблю* его за это.

Если представится случай, — продолжала она, — попросите его подробнее остановиться на теме любви. Все мы попытаемся сегодня это сделать. Наш гость говорит, что не любит вещать перед людьми так, как это обычно делают другие ораторы, хотя знания его настолько обширны, что он может в течение часа отвечать на один-единственный вопрос. И все же он предпочитает не говорить, а разговаривать. Он настаивает на том, что лучший способ обучения — просто разговор с людьми. Это человек, который знает и говорит правду.

Дорогие друзья, — обратилась Руби к присутствующим с теплотой в

голосе, — для меня большая честь представить вам моего дорогого друга, Величайшего Сетевика Мира.

Мой учитель легко пробежал по центральному проходу и вспрыгнул на сцену.

Он получил от Руби причитавшиеся ему объятия и поцелуй и стоял, принимая аплодисменты аудитории и продолжая держать ее за руку. Он улыбался, несколько раз произнес слова благодарности и был явно несколько смущен столь бурным проявлением внимания к своей персоне. Когда аплодисменты стихли, он заговорил.

— Спасибо, — сказал он. — Спасибо за возможность быть сегодня вместе с вами. Я очень ценю эту возможность, ценю присутствие каждого из вас. Я рассчитываю сделать этот день полезным для вас. Я серьезно настроен на то, чтобы вы ушли сегодня из этого зала по крайней мере с одной идеей, которая способна приносить по сто тысяч долларов в месяц. Вдохновляет ли вас подобная перспектива? — спросил он присутствующих.

— Еще бы! Конечно! Да! — послышались возгласы из зала.

— Прекрасно, тогда прямо сейчас и начнем. Кому из вас покажется интересной простая, но эффективная техника, которой вы сможете пользоваться в ходе собственных собраний и тренингов и благодаря которой немедленно начнет возрастать уровень энтузиазма и воодушевления аудитории; восхищенное признание получают те, кто его заслуживает, а фантастический внутренний подъем — каждый присутствующий в зале? Итак, кому из вас интересно познакомиться с этой техникой, учитывая, что в ней нет ничего сложного? — спросил он. — Поднимите руки.

Перед ним взметнулся лес рук.

— Прекрасно! — продолжил докладчик. — Но позвольте прежде попросить вас вот о чем: вспомните аплодисменты, которыми вы приветствовали в начале нашей встречи Руби, и оцените их баллом от одного до десяти, где десять — единый неудержимый порыв, поток энергии, цунами, рок-концерт. — И он обвел аудиторию взглядом.

— Пять, — сказала одна женщина.

— Семь, — выкрикнул кто-то еще.

Из зала сыпались тройки и шестерки, несколько четверок и несколько двоек.

— Ну хорошо, — сказал выступающий. — Похоже, вы готовы

согласиться, что до высшего балла не дотянули, так?

Присутствующие согласились.

— Отлично, — продолжил он. — А теперь я хочу представить вам абсолютно надежный способ выдавать аплодисменты на твердую десятку. И как я уже говорил, делать это очень просто. Но сначала ответьте мне, для кого вы хлопаете — для человека на сцене или для себя, то есть для всех тех, кто находится в зале?

Большинство склонно было полагать, что аплодисменты звучат для людей на сцене.

— Что ж... Бесспорно, человек на сцене получает от аплодисментов мощный заряд положительных эмоций. Он чувствует, что его ценят, признают его достижения, и это, несомненно, важный момент и в ходе тренингов, и когда людей приглашают на сцену, чтобы чествовать в ходе собраний, которые проводятся в вашей компании. Однако верно и то, — продолжал Величайший Сетевик, — что аплодисменты оказывают колоссальное воздействие на всех вас — тех, кто находится в зале. А теперь я хочу, чтобы вы оценили свое теперешнее состояние, как вы себя чувствуете в настоящий момент. А когда мы закончим наш экзерсис, то вместе посмотрим, ощущаете ли вы в себе какие-то изменения. Договорились?

Мы согласились.

— Я познакомился с этой техникой благодаря Рассу де Вану, который выступал как-то в Лос-Анджелесе на семинаре «Добытчик-созидатель», проводившемся Сэнди Элсбергом. Расс — признанный лидер сетевого бизнеса, посвятивший ему двадцать лет жизни и зарабатывающий миллион долларов в год.

Когда вы освоите технику — а это, гарантирую, случится прямо сегодня, — уверяю вас, что все ваши собрания и тренинги будут проходить на совершенно ином эмоциональном и практическом уровне.

А теперь, — продолжил он, — согласны ли вы с тем, что для всех участников нашего бизнеса очень важно чувствовать признание их успехов со стороны коллег?

Присутствующие закивали головами.

— А согласитесь ли вы с тем, что, когда человек поднимается на сцену, вы, его аудитория, способны содействовать успеху его выступления, если дадите почувствовать выступающему свой интерес к нему, продемонстрируете признание его достоинств, подчеркнете

важность контакта с ним?

Возражений и тут не последовало.

— Согласитесь ли вы также с тем, что если каждый из вас почувствует неподдельное воодушевление от своего присутствия в зале... если вы будете предвкушать увлекательный и в высшей степени полезный разговор... если будете готовы к живому, радостному, активному восприятию происходящего... согласитесь ли вы, что в этом случае и впрямь будете ощущать себя более счастливыми, исполненными энтузиазма, не просто присутствующими, а участниками мероприятия?

И вновь все были согласны с резонностью его предположений.

— Великолепно! — воскликнул Величайший Сетевик. — Вот как вы сможете получить и это, и гораздо большее. Все, что нужно делать, это хлопать в ладоши *чаще или сильнее*, чем ваш сосед. Сможете?

Присутствующие засмеялись и ответили, что смогут.

— Что ж, я знал, что имею дело с блестящим собранием, однако это слишком просто — знай бей в ладоши быстрее или энергичнее, чем человек на соседнем стуле. А не хотели бы вы сразу усовершенствовать этот процесс?

В зале вновь послышался смех и зазвучали возгласы согласия.

— Круто, — откликнулся мастер с игривым задором в голосе. — Вот что вам предстоит сделать еще. Пытаясь превзойти соседа по силе своих аплодисментов, одновременно поверните голову к человеку слева и что-нибудь скажите — все равно что. Потом повернитесь к соседу справа и тоже что-нибудь скажите. Вдобавок к тому кивайте головой.

— Кстати, — заметил он улыбавшейся ему аудитории, — что именно вы будете говорить — значения не имеет. Можете, например, сказать что-нибудь о своей любимой спортивной команде, о погоде, просто пошутить. Помните, что все, что от вас требуется, — хлопать лучше соседа и при этом поочередно обращаться к людям справа и слева от вас, улыбаться и кивать головой. Усвоили? А теперь готовы ли вы попробовать?

К этому моменту весь зал уже возбужденно гудел, смеялся — совершенно очевидно, он был *готов*.

— Хорошо, — удовлетворенно заключил Величайший Сетевик, по-прежнему удерживая Руби за руку. — Сейчас я представлю вам Руби, а вы устройте ей незабываемую овацию. Воспринимайте это как

маленький тест, и я хочу, чтобы каждый из вас сдал его на отлично. Готовы?

Мы были готовы.

— Дамы и господа, — начал он в стиле завязанного конференсье, — я хочу познакомить вас с *потрясающей женщиной*... с женщиной, которая *47 лет* проработала в нашем бизнесе, и предлагаю выразить наше самое искреннее восхищение ее талантом и успехами! Она именно тот бизнес-лидер и человек, который бесспорно заслуживает звания *Величайшего Сетевика Мира*. Итак, дамы и господа, встречайте: непревзойденная *Ру-уби!*..

Он быстро отступил назад, что выглядело так, словно он вывел Руби на самую кромку сцены, и в этот момент зал буквально взорвался громом аплодисментов. Это был настоящий ураган, бьющий о берег океана неистовый прибой. Люди хлопали в ладоши, поворачивались друг к другу, перебрасывались фразами, смеялись и кивали головами. В первых рядах кое-кто встал, а впечатление было такое, что присутствующие все как один вдруг поднялись с мест.

Поразительно!

Руби сияла. Люди аплодировали, улыбались и оживленно переговаривались. Зал переполнялся энергией и всеобщим оживлением, и мы ощущали это физически.

— Это было великолепно! — воскликнул Величайший Сетевик, когда буря улеглась и присутствующие стали вновь усаживаться на места. — Двенадцать из десяти! Фантастика! А теперь, — продолжил он, — взгляните на Руби. Как, по вашему мнению, она себя чувствует? Не кажется ли вам, что она заряжена вашим признанием и исполнена новых сил? Не кажется ли, что сегодня она полностью выложится перед вами, отдаст вам все, что знает сама? Вне всяких сомнений, — ответил он сам на свой вопрос, и зал с ним согласился. — А как вы сами себя чувствуете? — спросил он нас. — Не прибавилось ли у вас жизненных сил по сравнению с первыми минутами нашей встречи? Не чувствуете ли вы, что завелись, ну хоть немного? Вам было весело? Разве это не было замечательно и разве вам теперь не хорошо?

И вновь присутствующие, все как один, одобрительно загудели.

— Вы удивительные люди. И откуда взялось это вставание? Я-то решил припасти этот прием на потом, когда меня вдруг еще раз пригласят с вами встретиться. — И он рассмеялся. — Овация со

вставанием! Это уже высший пилотаж. Вы, друзья мои, сразили меня наповал!

Вы слышали выражение «владеть сердцами и умами»? Так вот он этого добился. Аудитория, включая меня самого, была очарована его обаянием и безраздельно ему принадлежала.

* * *

Он наклонился к Руби, чтобы коснуться губами ее щеки, приблизился с ней к краю сцены и, подавшись вперед, помог сойти по ступеням в зал. Затем он вновь пересек помост и подошел к директорскому креслу. После этого Величайший Сетевик открыл одну из стоявших на столике бутылок с водой, сделал глоток, поставил бутылку на место, перевел дыхание и устроился в кресле, закинув ногу на ногу и сплетя пальцы на колене.

Не могу сказать, сколько времени прошло вот так, в полном молчании, пока он разглядывал лица расположившихся перед ним людей. Вероятно, секунд пятнадцать — двадцать, но эти секунды показались мне очень долгими.

— Знаете, — начал он наконец говорить, — я думаю, что сетевики выглядят самыми преуспевающими людьми в мире, — сказал и засмеялся, воспользовавшись вполне сдержанным вариантом своего неподражаемого раскатистого смеха. — И что же я могу еще для вас сделать?

Аудитория молчала. Некоторые из присутствующих стали переглядываться, другие, ничуть не смущаясь вопроса, продолжали замороженно смотреть на человека на сцене. Очевидно, что никто не собирался первым подавать голос.

— Да, — продолжил Величайший Сетевик, — я уже оказывался в подобном затруднительном положении. Никому помощь не нужна. Ваш бизнес идет великолепно. Ведь так? — спросил он с очередным глубоким вздохом и все так же смеясь.

Поднявшись со стула, он подошел к краю сцены и неожиданно уселся прямо на пол, свесив ноги вниз.

— Послушайте, — сказал он, глядя прямо в лица людей, сидевших перед ним на ближних рядах, — я могу сидеть здесь и полдня рассказывать вам о вас самих. Я вас не знаю, но это и не нужно. После стольких лет в сетевом бизнесе я могу часами говорить обо всем, что

имеет к нему хоть какое-то отношение.

И он снова рассмеялся.

— Хочу сказать вам две вещи. Первое: я не претендую на знание того, что вы хотите от меня узнать. А потому спрашиваю. Если скажете, я буду уверен, что разговариваю с вами и говорю то, что вписывается в рамки вашей повестки. В противном случае я буду говорить то, что хочу сам, а *этим* я занимаюсь все время. Говорить о том, что нужно вам, что сможет вам помочь, — гораздо интереснее. Я уже так долго беседую с самим собой и так много раз обсуждал собственные излюбленные темы, что, признаться, они мне приелись.

Зал напряженно слушал.

— Второе, о чем я хотел сказать, — продолжил оратор, обводя глазами аудиторию и стараясь охватить взглядом как можно больше лиц, — можно выразить короткой фразой: жизнь — это разговор. Мы в буквальном смысле создаем нашу жизнь — и делаем нашу работу — в разговоре. Пожалуйста, задумайтесь над этим. Жизнь — это *разговор*.

Пока мы размышляли над его словами, он сидел и терпеливо ждал.

— Скажите, — наконец нарушил молчание Величайший Сетевик, — кто из вас верит в старую максиму сетевого маркетинга: «Все должно быть просто и воспроизводимо»?

Многие в зале закивали, выразили свое согласие вслух или подняли руку.

— Хорошо, — произнес человек на сцене, — я тоже верю. А теперь позвольте мне высказать еще одну мысль и посмотреть, многие ли из вас с ней согласятся. Мое внимание к ней привлек блестящий специалист по тренингу и мой друг Крис Мейджер. Он обучал искусству лидерства и работе в команде менеджеров компаний, входящих в список крупнейших корпораций «Форчун-500», а также «зеленых беретов», армейских рейнджеров, и членов национальной олимпийской сборной. Так вот, Крис преподавал мне следующий урок. В сетевом маркетинге, говорил он, вы делаете только три вещи. *Только* три. Первое — пользуетесь своим телом. Верно? — спросил Величайший Сетевик, обводя взглядом аудиторию.

Я видел, что люди внимательно его слушали, хотя и не совсем понимали, куда он клонит. Я так точно не понимал, а потому всеми силами пытался вникнуть в смысл его слов.

— Поскольку вы пользуетесь своим телом и зависите от его

нормального функционирования, вы должны о нем заботиться, — продолжал он. — За все годы работы в бизнесе я ни разу не видел, чтобы успеха добился труп.

Он улыбнулся, а по залу прокатился смешок.

— Хотя всем нам известны трогательные истории о тяжело больных, даже прикованных к постели людях, которым аплайн и даунлайн помогли создать успешно действующий бизнес, такое, согласитесь, случается очень редко, разве нет? — спросил он.

Все с ним согласились.

— *Здоровье* — ключевой фактор успеха в этом бизнесе, — продолжил он с убежденностью в голосе. — Вы не сможете построить большую организацию, если ваше тело слишком утомлено, чтобы ходить на собрания и тренинги, если вы не способны поднять трубку в три часа пополудни, потому что вашему телу недостает жизненных сил и энергии. Вы не преуспеете ни в этом и ни в каком другом бизнесе, если ваше тело перманентно нездорово, страдает от простуды, что препятствует поиску новых партнеров, от головных болей, которые не позволяют делать повторные телефонные звонки, или от болей в спине, вынуждающих вас отказываться от посещения необходимых мероприятий. Я говорю о теле в широком понимании этого термина. Если вы не совсем здоровы психически или эмоционально, если ваше «тело» исполнено раздражения и не способно ладить с людьми или же пропитано таким беспокойством и страхом, что вы отказываетесь от всякого риска или постижения неизведанного, вы никогда не добьетесь успеха в сетевом маркетинге. Если ваше тело изнемогает от алчности — вы понимаете, что я имею в виду: вы хотите большего, хотя сами понимаете, что не заслуживаете этого, — или эгоизма, если ваше «эго» выходит из-под контроля, а ваши действия сомнительны, вам не стать лидером в нашем бизнесе. Вы можете добиться успеха на какое-то непродолжительное время, но успех ваш не будет долговечным.

Присутствующие жадно впитывали каждое слово Величайшего Сетевика.

— В саму структуру этого бизнеса встроены честность и порядочность его участников, уважительное отношение к людям и их ценностям. И если вы агрессивны, склонны к манипулированию другими или поглощены сами собой, бизнес отторгнет вас как инородное тело! Люди такого склада и образа мыслей «нездоровы», и

им не преуспеть в сетевом маркетинге. Как видите, — продолжил наш докладчик, соскользнув с края сцены и двинувшись вдоль прохода, останавливаясь взглядом на лицах сидящих перед ним людей, — для успеха вам абсолютно необходимо обладать здоровым телом. В противном случае ничего не выйдет. Вы должны заботиться обо всех аспектах своего здоровья — физическом, психическом, эмоциональном и духовном. Есть ли среди вас такие, кто не уверен в правильности сказанного?

Ни одна рука не поднялась.

— Всем вам здорово повезло уже в том, что вашей компанией предлагаются одни из лучших в мире продуктов для оздоровления организма. Но даже с этими великолепными продуктами вы должны следить за своим питанием. Вы не можете питаться одним мясом, сахаром и вовсе избавленными от каких бы то ни было полезных веществ консервами, потом принять дозу растительного препарата или витаминного комплекса — *сколь бы совершенными они ни были* — и считать, что исполнили свой долг перед собственным здоровьем. Забудьте о гамбургерах. Возьмите салат. Поешьте жареной картошки, приготовленной на хорошем, свежем масле. Не пожалейте денег и заставьте в магазине натуральных продуктов. Берегитесь пестицидов и любых искусственных ингредиентов. Следует помнить одно: то, что убивает всех этих насекомых и микробов, чуждо и вашему организму. Покупайте натуральную пищу. Да, она стоит дороже, но так и должно быть — *ведь вы заслуживаете лучшего*. А кроме того — *упражнения!* — добавил он с жаром. — Каждый день хоть что-то. *Все равно что!* Кто из вас может похвастаться тем, что ведет физически активный образ жизни?

В зале поднялось несколько рук. Совсем немного.

— Вот именно. По себе знаю, — признался он, качая головой. — Потому пытаюсь восполнить недостаток движения. Стараюсь выкраивать время для игры в теннис и гольф. К счастью, я могу позволить себе иметь собственный домашний спортзал, в котором занимаюсь два-три раза в неделю.

Если бы мы с вами жили на ферме или занимались физическим трудом, как наши деды, — продолжал Величайший Сетевик, — никаких дополнительных упражнений не понадобилось бы. Самого по себе насыщенного физической работой образа жизни было бы довольно.

Однако жизнь на телефоне — это не то же, что жизнь на ферме. Лихая езда на автомобиле с упором на заднюю точку проблемы, как вы понимаете, не решает.

Упражнения — интересный и увлекательный способ нагрузки организма, которая абсолютно ему необходима, чтобы оставаться здоровым, деятельным и крепким.

Настоятельно рекомендую всем поднятие тяжестей, — сказал он и тут же, предупреждая возможные возражения, поднял руку. — Знаю, знаю. Вы тут же представили себе разбухшего от мышц и лишнего шею фаната тренажерного зала. Ведь так?

Уверяю вас, что работа с малым весом в течение тридцати минут два или три раза в неделю сделает для вашего здоровья больше, чем вы можете себе представить. И совсем не обязательно превращаться в очередного Арнольда, — рассмеялся он. — Ваши мышцы просто должны быть упругими, пластичными и сильными. Если вы будете заниматься с гантелями умеренного веса и другими снарядами, повторяя движения с ними до тех пор, пока сами не скажете себе «все, достаточно», вы получите именно то, что нужно. Результат не замедлит сказаться. Ваше тело с благодарностью откликнется на внимание к себе. Вы будете великолепно выглядеть! Еще лучше будете себя чувствовать!

Относитесь ли вы к своему телу как к храму или как к инструменту, — продолжил Величайший Сетевик, по-прежнему прогуливаясь вдоль рядов, — правильное питание и физические упражнения действительно, *действительно* очень важны. Так что не пренебрегайте этим, договорились? Итак, первое занятие — следить за своим здоровьем. Два других ваших занятия в этом бизнесе — всего лишь только два — это *слушать* и *говорить*.

Спустя мгновение он предложил нам следующее:

— Пожалуйста, повернитесь к своему соседу — справа, слева; обратитесь к сидящему сзади вас или впереди и обсудите этот вопрос. Помимо эксплуатации собственного тела, в сетевом маркетинге у вас только два занятия. Говорите и слушайте. Предлагаю несколько минут поdiskутировать на эту тему. Приступайте.

Сам же он вспрыгнул на сцену, уселся в кресло, сделал глоток воды из своей бутылки и принялся сосредоточенно наблюдать за залом.

Глава 4

ОСТАНОВИТЕСЬ, ВСМОТРИТЕСЬ И ВСЛУШАЙТЕСЬ

Помещение наполнилось гулом голосов переговаривавшихся друг с другом людей. Так продолжалось минут пять, после чего Величайший Сетевик дважды хлопнул в ладоши и, перекрывая шум в зале, произнес:

— Стоп. Пожалуйста. Закончили.

Гул начал стихать, но многие никак не могли оторваться от оживленной беседы с соседом.

— Стоп. Три-четыре! — повторил он свою настойчивую просьбу, еще раз хлопнув в ладоши. — Вы не представляете, насколько трудно заставить утихомириться зал, заполненный сетевыми маркетологами, — произнес он со смехом, обращаясь к тем из нас, кто сидел ближе всего к нему, в первых рядах. — Стоп! Стоп! Стоп! — продолжил призывать он остальных, пока в помещении наконец не воцарилась тишина. — Спасибо. Так что вы думаете об этих двух компонентах сетевого бизнеса? Справедливо ли, по вашему мнению, утверждение о том, что это все, чем вы занимаетесь? Выяснили ли для себя нечто новое во время только что состоявшегося разговора с соседями?

В ожидании ответа он обвел комнату взглядом. Ответа не последовало.

— Ну хорошо, друзья мои, — продолжил он тогда, вновь вернувшись к краю сцены. — Позвольте мне кое-чем с вами поделиться, поскольку у меня такое чувство, что некоторые со мной не согласны, но не хотят объявлять об этом вслух. От кого, позвольте вас спросить — отвечать прошу поднятием рук, — вы узнаете больше: от тех, с кем вы согласны, или от тех, с кем не согласны? Итак, кто получает больше от взаимного согласия — поднимите руки, — сказал и сам высоко поднял руку.

Некоторые последовали его примеру, хотя их было немного.

— Кто больше получает при наличии разногласий?

На этот раз рук было больше.

— Вижу, что значительная часть вообще не поднимала рук, — констатировал Величайший Сетевик. — Должно быть, наиболее робкие. А скажите, многие ли из вас действительно считают себя застенчивыми? Поднимите руки.

Когда руки подняла добрая треть зала, он засмеялся со словами:

— Как говорит Том Шрейтер, по прозвищу Большой Эл, робкие люди *никогда* не поднимут руки. Так как же? Вы что, боитесь себя от любой возможности разногласий со мной?

В зале заулыбались, а кое-кто и засмеялся. Он удивительным образом мог заставить расслабиться и целый зал, и единственного собеседника, в чем я сам не раз имел возможность убедиться. И тут же подумал, что, вероятно, с той же легкостью он может заставить всех присутствующих почувствовать себя не в своей тарелке.

— Когда вы соглашаетесь с моими словами, это очень мило, — продолжил он. — В данном случае я говорю «милый» с тем же оттенком значения, что и в выражении «милый человек». Кому какое дело, как ему живется, этому «милому»? Милый — не профессия, и у всех у нас полно других забот, помимо того, чтобы быть милыми!

Все засмеялись с ним вместе.

— Когда вы со мной соглашаетесь, вы, вероятно, чувствуете себя легко и хорошо. Вы даже можете предположить, что и у меня на душе становится от этого хорошо. А кстати, чувствовать себя хорошо — значит не испытывать никаких конкретных чувств. Это чисто умозрительный образ, который только именуется чувством. Правильнее было бы сказать: «Мне приятно это состояние». Словом, за исключением эфемерного и мгновенного благостного состояния, согласие не имеет никакой реальной ценности. Я ничего не меняю в вашем сознании. Не добавляю ничего нового к уже имеющемуся знанию, ни даже к сознанию, что вы еще чего-то не знаете. Или это не так? — спросил он и обвел присутствующих взглядом, хотя ответ был очевиден. — Именно то, с чем вы не согласны, имеет реальную, непреходящую, а возможно, и судьбоносную ценность. Но что же мы делаем с тем, с чем не согласны? Да просто выбрасываем предмет, вызвавший наше неудовольствие, из головы. Отторгаем его. Я, мол, с этим не согласен, а потому и вникать не стоит. Я же предлагаю использовать другой подход.

Мгновение он стоял молча, потом продолжил:

— Позвольте прочитать вам кое-что, что имеет отношение к изменению привычного взгляда на вещи.

Величайший Сетевик достал записную книжку и, перелистывая страницы, стал прилаживать к носу очки. Найдя то, что искал, он взглянул на нас, вновь опустил глаза и принялся читать.

Впрочем, чтение он предварил маленьким вступлением:

— Это выдержка из замечательной и совсем маленькой книжки доктора Прайс Притчетт, и вот что в ней пишется:

«Я сижу в своей тихой комнате в отеле “Милкрофт Инн”. Отель расположен в укромном уголке среди вековых сосен примерно в часе езды от Торонто. Только что миновал полдень, июль на исходе. Я вслушиваюсь в звуки отчаянной борьбы между жизнью и смертью, разворачивающейся в нескольких футах от моего лица.

Маленькая муха сжигает остатки жизненной энергии, отпущенной на ее и без того недолгий век, в тщетных попытках пробиться через оконное стекло. Доносящийся до меня пронзительный звон прозрачных крылышек ясно выражает избранную насекомым стратегию: бей в одну точку.

Стратегия не срабатывает.

Никакие, даже самые отчаянные, усилия не оставляют надежды на выживание. Горькая ирония ситуации состоит в том, что сама борьба становится фактором неуспеха. Сколько бы муха ни старалась, ее усилий никогда не хватит на то, чтобы прорваться сквозь стекло. Не сознавая этого, пытаюсь взять силой и решимостью, насекомое кладет жизнь на алтарь достижения цели.

Муха обречена. Она умрет здесь же, на подоконнике.

В десяти шагах от окна через комнату — открытая дверь. Три секунды мушиного полета, и насекомое оказалось бы на свободе, за которую так упорно сражается. Затратив лишь мизерную долю тех усилий, что прилагаются сейчас в борьбе со стеклом, муха вырвалась бы из, по сути, добровольной ловушки. Успех — там. Все так просто.

Почему бы ей не воспользоваться другим подходом, не попробовать нечто совершенно отличное? Откуда такая уверенность в том, что именно этот путь настойчивых усилий обеспечивает ей наибольшие шансы на успех? Какова логика в борьбе вплоть до гибели? Вера в то, что вода точит камень?

Очевидно, что избранный мухой подход имеет для нее смысл. Увы, на этот раз ее убьют именно ее убеждения.

Упорство не всегда является средством достижения чего-то большего. Упорство не всегда предлагает реальную перспективу приобретения того, что вы хотите получить от жизни. Порой именно упорство значительно ее усложняет.

Если вы, надеясь на прорыв, прикладываете все более возрастающие усилия, то, возможно, тем самым лишаете себя всяких шансов на успех».

Величайший Сетевик сел в кресло и обратился на всех нас пристальный взгляд.

— Так вот что я вам сегодня предлагаю, — продолжил он. — Сделайте что-нибудь не так, как делаете обычно. Пристальнее всмотритесь в то, с чем не согласны. Здесь могут быть заложены крайне важные для вас идеи. Именно в них вы сможете обрести силы для решительного прорыва. И пожалуйста, — он поднял руку в предупреждающем жесте, — не подумайте, что я претендую на истину в последней инстанции. Вы не обязаны с ходу принимать все мои высказывания. Просто слушайте. Впитывайте слова и мысли. Примеряйте их к себе, как примеряете костюм или новую пару обуви.

Он поднялся со своего места и так, будто зал был одним из трех зеркал примерочной, встал к присутствующим боком, принялся поворачивать голову вправо и влево, водить плечами и крутиться на одном месте, словно примеряя на себя новый костюм.

— Гм-м, а что, неплохая мысль. По мне, так выглядит очень даже ничего, — произнес он со смехом. Потом расстегнул на себе пиджак, небрежно засунул руки в карманы и горделиво повел плечами перед зеркалом аудитории. — Да, пожалуй, я его возьму. Нет-нет, меня не интересует, сколько стоит. Я преуспевающий сетевой маркетолог, — заявил он, небрежно махнув рукой, — и вполне могу себе это позволить. Вот моя кредитная карточка.

Зал засмеялся.

— То, что я попрошу вас сделать, — сказал он нам, — предлагал делать нашей группе мой собственный наставник Майк Смит из Центра разработок по проблемам лидерства, ведущий сегодня курс «Способность к творчеству». Абстрагируйтесь на время от собственного мнения о том, что я буду вам говорить. Никаких собственных оценок, суждений, сравнений, никаких заключений на основании имеющегося у вас опыта, никаких симпатий и антипатий. Оставьте все это на потом — только на время — и впитывайте новые мысли и идеи сердцем и сознанием. Примерьте их на себя. Почувствуйте, как они на вас «сидят». Покрутитесь перед зеркалом. *Вы не обязаны их покупать.* Послушайте! — воскликнул он. — Это сетевой маркетинг, и я не собираюсь ни в чем вас *убеждать*. Я *сортирую*, — заключил он и улыбнулся, вызвав у аудитории ответные улыбки. — Итак, вы согласны? — спросил Величайший Сетевик и вновь уселся в кресло

посредине сцены. — Я предлагаю вам прочувствовать новые идеи — в особенности те, которые сразу вызывают ваше несогласие, — повторяю, только на сегодняшний день. Посмотрите, удобно ли вам в них будет. Если да — прекрасно! Пользуйтесь на здоровье. Если же нет, пожалуйста, при выходе из зала «облачайтесь» в то мнение, с которым вошли. Договорились? Есть ли такие, кто не согласен на предложенные условия?

Он обвел присутствующих взглядом. Ни одной поднятой руки.

— Отлично. Что вы думаете о наших недавних слушаниях и говорении? Есть ли еще что-то, чем вы занимаетесь в сетевом маркетинге, естественно, помимо использования собственного тела и заботы о нем?

Несколько человек начали говорить с места. Тогда Величайший Сетевик попросил их подняться и назвать себя. Я заметил — и отметил для себя на будущее, — что при общении с людьми он часто называл их по имени.

Говорившие по большей части приводили примеры ситуаций, в которых, как они считали, дело не касалось слушания или говорения, в частности при раздумьях или передаче видеокассет типа «Щедрого возмещения». Ведущий внимательно выслушал каждого, а затем спросил всю группу, что она думает по этому поводу. Была ли та или иная ситуация связана только с говорением, или только со слушанием, или одновременно и с тем, и с другим? В конечном счете никто не смог представить сценариев, в которых отсутствовал бы по крайней мере один компонент общения.

— Господа присяжные, — сказал Величайший Сетевик, широко разведя руки и отвесив низкий поклон, — я закончил.

Он улыбнулся и продолжил:

— Возвращаясь к предыдущей теме, имейте в виду и запомните на будущее, что никто тем не менее не может претендовать на обладание истиной в последней инстанции. — Он напомнил нам, что речь идет лишь о *примерке* тех или иных идей с целью выяснения, подходят ли они нам. — Предположим, что все, что вы делаете помимо использования собственного тела, — это только говорите и слушаете. Ведь это вполне в духе формулы «Все должно быть просто и воспроизводимо», не так ли?

Мы согласились.

— Итак, обучаете ли вы своих людей, сами ли постигаете бизнес — говорение и слушание являются основными зонами концентрации ваших усилий. Посмотрим теперь, который из названных двух навыков нуждается в совершенствовании.

Мужчина в передних рядах поднял руку, затем встал и представился как Джордж.

— Я действительно испытываю определенные проблемы с выражением своих мыслей, — сказал он. — Чувствую себя скованно, ощущаю дискомфорт. Я считаю, что навык говорения — это то, что мне необходимо развивать в себе в первую очередь.

— Будьте добры, Джордж, поднимитесь еще раз, — предложил мужчине Величайший Сетевик.

Когда Джордж вновь встал, он продолжил:

— Иными словами, вы хотите сказать, что, если бы умели лучше говорить, ваши успехи в сетевом маркетинге были бы более существенными?

Задав вопрос, он поднялся со своего кресла и опять подошел к краю сцены, чтобы устроиться ближе к аудитории.

— Конечно, — согласился Джордж. — Мне бывает трудно разговаривать с людьми, особенно с незнакомыми.

— Понимаю, Джордж, — откликнулся его собеседник. — В свое время я испытывал те же трудности. Понимаю также, что в это трудно поверить, раз уж я вышел перед вами на эту сцену. Мне часто приходится выступать перед тысячами людей. Однако лишь недавно я стал чувствовать себя совершенно свободно в общении с аудиторией. По природе я из тех застенчивых людей, которые не поднимают руку, — сказал он со смехом. — И вы тоже, Джордж?

Джордж кивнул с улыбкой признательности на лице.

— Для меня решение проблемы лежало отнюдь не в плоскости ораторского искусства. Говорю вам это потому, что, как я успел убедиться на конкретных примерах, та же проблема характерна буквально для сотен и тысяч других людей. Нет, естественно, умение говорить безусловно важно. Но поверьте, Джордж, ключом к решению стало для меня развитие умения *слушать*. Позвольте рассказать вам одну замечательную историю...

И Величайший Сетевик поделился с Джорджем и всеми присутствующими историей, которую двумя днями ранее рассказал мне

в ресторане «У Хироши», ту самую, про психиатра в самолете, который только задавал вопросы. Закончив рассказ, он предложил Джорджу:

— Представьте на мгновение, что вы оказались на месте психиатра, а я ваш сосед по креслу.

Джордж кивнул. Величайший Сетевик улыбнулся.

— Теперь понимаете, в каком случае я посчитаю вас самым интересным человеком из всех, с кем мне доводилось встречаться, хотя все, что *вы* делали, это задавали *мне* вопросы?

— Понимаю, — ответил Джордж.

— Хорошо. А почему так происходит?

— Почему вы решите, что я настолько интересный человек? — уточнил вопрос Джордж.

— Да.

— Ну, думаю... потому что я проявлял к вам интерес.

— Вы думаете? А разве вы не абсолютно уверены, что именно поэтому показались мне таким чертовски интересным человеком, Джордж? — спросил Величайший Сетевик.

— Думаю... нет-нет, — произнес Джордж и умолк. — Да, я интересовался вами, а потому вы подумали, что я тоже очень интересный человек.

— И все мы таковы, — заключил Величайший Сетевик, на этот раз обращаясь ко всему залу. — Все мы люди и как таковые живем в «относительном» мире. Вот она, настоящая теория относительности. Для нас все *относительно*. У меня нет намерения доказывать ошибочность теории Эйнштейна. — Он рассмеялся. — Даже спустя столько лет формула $E = mc^2$ по-прежнему остается научно достоверной. Я хочу только сказать, что люди взаимны в своем восприятии. Я люблю тех, кто любит меня. И обычно мало переживаю за тех, кто терпеть меня не может. — На его лице играла широкая улыбка. — Разве это не так для каждого из вас? — спросил он присутствующих, протянув к ним руку.

Все, конечно же, согласились, что так.

— Все относительно в человеческом обществе, — повторил Величайший Сетевик. — И вы, и я лучше всего относимся к тем, кто воспринимает нас положительно. И лучший способ демонстрации своего расположения к человеку — слушать его. Слушать по-настоящему. А знаете, что я еще вам скажу, друзья мои? — спросил он

и тут же громко и отчетливо, подчеркивая тем самым значение каждого своего слова, ответил: — *Никто никого не слушает!*

Он сидел на краю сцены и просто смотрел на нас. Может, тридцать секунд, может, целую минуту сидел, не произнося ни слова. Потом еще раз тихо повторил:

— Никто не слушает...

Затем соскочил в зал и двинулся в направлении правой его части, на этот раз непрерывно говоря.

— Случалось ли с вами такое? Вы идете по улице и видите, что к вам приближается человек, которого вы знаете. Это женщина. Вы улыбаетесь, поскольку рады ее видеть. Когда вы подходите ближе друг к другу, она с улыбкой говорит: «Привет. Как дела?» А потом... — сказав это, он развернулся и посмотрел в противоположную сторону, протянул руку и сделал неловкий шаг в обратном направлении, словно хотел что-то взять, но безуспешно, — ...потом она спокойно *проходит мимо вас!* А вы только что собирались рассказать о том, как живете, о том, что босс достал вас своими придирками, что хотели бы зарабатывать больше, что стали гораздо лучше кататься на лыжах, чем в прошлом году (должно быть, на этих новых параболических лыжах: «Ну, скажу я тебе, это что-то!»), что дочь попала в аварию и ее новенькому «вольво» теперь одна дорога — в утиль и что «нет-нет, с ней самой все в порядке, спасибо», что просто придется покупать другую машину, мол, «непредвиденные расходы», к которым вы сейчас не готовы... И вы говорите все это спине удаляющейся знакомой. А она уже с полквартиры успела прошагать. Она не слушает! В сущности, ей было совершенно наплевать, как там у вас дела. Знакома вам подобная ситуация? — И прежде чем мы смогли что-то ответить, поднял руку со словами: — Пойдите. Я выбрал неудачный пример. Вместо женщины нужно было взять мужчину. Женщина непременно остановилась бы, чтобы поболтать с вами. Обычно женщины именно так и поступают. Не так ли, милые дамы?

Присутствующие женщины согласились (уверен, он не сомневался в их реакции), и все в зале заулыбались.

— Случалось ли кому-то из вас заканчивать фразу за собеседника? — спросил он далее и поднял руку, наблюдая за тем, как в зале стали подниматься и другие руки. — Значит, *вы не слушаете.* Многие ли из вас перебивают собеседника, полагая, что *знают*, что

именно тот собирается сказать?

И на этот раз в зале появились поднятые руки.

— *Вы не слушаете,* — вновь повторил он. — Занимаетесь телепатией. Так не слушают. Случается ли вам участвовать в разговорах, в которых вы с трудом дожидаетесь своей очереди высказаться — просто ждете, когда собеседник замолчит и вы сможете сказать, что думаете сами, просто выгадываете момент, когда тому нужно будет сделать вдох и вы наконец сможете изложить собственную, более удачную мысль? Знакомая ситуация?

На этот раз он даже не стал дожидаться наших рук.

— *Вы не слушаете,* — заявил он без паузы. — Многие из вас женаты?

Три четверти участников подняли руку.

— Супруг или супруга знает, что *вы не слушаете.*

Он засмеялся, и мы рассмеялись вслед за ним.

— У кого-то из вас есть дети? Они знают, что вы не слушаете, и вы знаете, что они не слышали ни единого слова из того, что вы им говорили в течение долгих лет! Иначе почему вам приходится повторять им все по десять раз? «Прекрати. Прекрати. Прекрати. Прекрати же, наконец!»

Теперь уже смеялся весь зал. Люди качали и кивали головами, соглашаясь со словами выступающего.

— Друзья мои, — продолжил Величайший Сетевик, возвращаясь на свое место на краю сцены, — *вы... не... слушаете.* Никто не слушает. Ну, почти никто — 99,9989 % людей, с которыми мы разговариваем, нас не слушают. Свет в окнах горит. Собаки лают. Однако *дома никого нет...* И не потому, что мы плохие люди. Такова особенность человека — только и всего. Учили ли кого-либо из вас слушать в школе? Много ли учебных часов в колледже было отведено на развитие навыка слушания?

Понятно, что никто из нас не смог припомнить ничего подобного.

— Знаю, что кто-то из вас, занимая менеджерские или коммерческие должности, прослушал некий курс по теме «активного слушания» — шестичасовой тренинг, для проведения которого компании приглашают «эксперта по коммуникации» стоимостью пять тысяч долларов в день, чтобы тот научил вас *делать вид,* что вы слушаете собеседника. Но я-то не об этом.

И он рассмеялся.

— Слушание — то слушание, которое я имею в виду и которое называю «творческим слушанием», — встречается в наши дни крайне редко. Большая часть из того, что проходит под маркой слушания, — продолжал он, — таковым не является. Это реактивное слушание, но никак не творческое.

Творческое слушание состоит из двух частей: открытого слушания и намеренного слушания. Двумя составляющими реактивного слушания являются закрытое и отсутствующее слушание.

При закрытом слушании вы закрыты по отношению к тому, что говорится, тогда как слушание, подобно парашюту, работает, только будучи *открытым*... Отсутствующее слушание связано с вашим собственным прошлым. Это ваше запрограммированное слушание, слушание на автомате, пропускаемое через призму сложившихся представлений о жизни, работе, всего имеющегося у вас опыта общения с людьми и переживания событий. Оно не является вашим преднамеренным действием, следствием собственного выбора. Это слушание без *отклика*, оно непродуктивно как для вас самих, так и для других.

Он сделал паузу, затем продолжил:

— Позвольте рассказать вам еще одну историю. Эта история, которую я заимствовал у доктора Стивена Ковея, а точнее, почерпнул из его блестящего бестселлера «Семь привычек высокоэффективных людей», — наглядный пример закрытого и отсутствующего слушания, о котором я только что говорил.

В одно воскресное утро, — начал он, — доктор Ковей ехал в вагоне нью-йоркской подземки. В будние дни поезда заполнены спешащими людьми, но в воскресенье пассажиры, как и жители мегаполиса в целом, неторопливы и умиротворенны — ну вы знаете: «Нью-Йорк таймс», капучино, рогалик и свежий воздух.

Поезд прибыл на станцию, двери открылись, и в вагон *ворвались* два кошмарных ребенка.

Произнеся эти слова, Величайший Сетевик соскочил со сцены, всплеснул руками и затем повысил голос.

— Дети принялись метаться по вагону, отскакивая от его стен и сидений, как два теннисных шарика. Следом за ними в вагон вошел их отец и уселся рядом с Ковеем, совершенно безразличный ко всему, что

происходило вокруг.

У детей явно отсутствовали всякие тормоза, они носились взад и вперед по вагону, натыкались на людей и вещи. Дошло до того, что они вырвали газету из рук одной пожилой дамы!

А теперь, — обратился Величайший Сетевик к аудитории, — каким, по вашему мнению, было реактивное слушание Ковея в отношении безучастного отца не в меру расшалившихся детей?

— Этот человек снимает с себя всякую ответственность, — прозвучал голос из зала.

— Он не умеет управлять собственными детьми, — сказала одна женщина.

— Плохой отец, — добавила другая.

— Верно, — согласился Величайший Сетевик. — Этот парень — настоящий слюнтяй. Что за бездарный, безответственный отец, ведь так?

Согласие почти всей аудитории было очевидным.

— Наконец, — продолжил наш рассказчик, вскинув руки в жесте, выражающем раздражение, — Ковей повернулся к соседу и с нескрываемым возмущением заявил: «Разве вы не видите, что ваши дети доставляют окружающим массу неудобств? Почему бы вам не вмешаться и не приструнить своих отпрысков?»

Последующие слова были произнесены более мягким тоном и гораздо тише:

— Мужчина поднял голову в первый раз с тех пор, как занял свое место, взглянул на Ковея, прикрыл глаза и, медленно покачав головой вверх-вниз, ответил: «Извините. Я не сознавал, что происходит. Мы только что из больницы, сегодня утром умерла их мать. Думаю, они просто не знают, как справиться с ситуацией, в которой оказались. Я понимаю, что не...»

Величайший Сетевик медленно сел и позволил аудитории проникнуться услышанным. Все мы явно были под впечатлением. Спустя какое-то время он продолжил:

— Реактивное слушание, которому предавался доктор Ковей — как, уверен, и все прочие пассажиры того вагона, — убеждало его в том, что мужчина был безответственным ничтожеством! Такой была для него ситуация. Так он *слушал*.

Однако доктор Ковей получил новые сведения, которые резко

изменили его слушание. Отвращение *немедленно* сменилось состраданием, возмущение — любовью с последовавшим затем вопросом: «Послушайте, чем я могу вам помочь?»

Реактивное слушание приводит к внутреннему разговору с самим собой, слушанию через призму собственных представлений и интерпретаций, согласию или несогласию, формулирование суждений по поводу правоты или неправоты другого выливается в чтение мыслей, оценку, осуждение, сравнение, противостояние... При реактивном слушании есть лишь отсутствующее слушание, отсутствует реальный разговор... реальное познание... доверительный обмен... коммуникация... отсутствует атмосфера близости, партнерского или дружеского взаимодействия. В этой ситуации ни о каких *отношениях* говорить не приходится.

Он оставил нас переваривать услышанное, а сам поднялся на сцену, чтобы выпить глоток воды.

— Друзья мои, — прервал он наконец молчание, которое сам же установил, — как сетевые маркетологи, вы имеете дело с бизнесом, базирующимся на *отношениях*. Вы зарабатываете себе на жизнь налаживанием и развитием отношений. Вы превращаете отношения в *дружбу*. Когда дружба реализуется в виде *партнерства*, мы называем это спонсорством. Далее вы, пользуясь принципом рычага, развиваете партнерство в десятки, сотни и даже тысячи новых партнерских союзов, формируя организацию. Этот процесс обеспечивается *лидерством*.

И все это вы осуществляете через говорение и слушание. Я решил в первую очередь остановиться на одной стороне симбиоза — на слушании, поскольку слушание по-настоящему понять труднее, чем говорение. Что касается второго компонента, то тут я смогу дать вам простой инструмент, который каждый сможет легко освоить и немедленно использовать начиная с сегодняшнего дня. При наличии практики вы уже через месяц, а возможно, и раньше станете настоящим мастером слова.

Но мы вернемся к этому чуть позже, а пока хочу познакомить вас со статьей, которую захватил с собой. Руби, — обратился он к хозяйке собрания, протягивая стопку листов, — не попросите ли вы свой персонал раздать всем присутствующим по экземпляру?

Теперь я предлагаю сделать двадцатиминутный перерыв. Этого времени будет достаточно, чтобы вы немного размялись и пробежали

глазами статью, о которой мы затем и поговорим. Договорились?

Получив наше согласие, Величайший Сетевик сказал:

— Вот и отлично. Жду вас здесь через двадцать минут. И заранее благодарю за пунктуальность. Уверен, нам не придется никого ждать.

Ниже приводится текст статьи, которую он дал нам почитать.

Остановитесь, посмотрите и вслушайтесь

11 причин неспособности слышать то, что говорят другие люди

Данные исследований показывают, что во время беседы человек, как правило, воспринимает лишь двадцать пять процентов сообщаемой информации. Все остальное он домысливает сам. Подобное восприятие в наше время характерно для большинства людей, как в сетевом маркетинге, так и вне его.

Результат очевиден. Человек не узнает того, что мог бы узнать. Вероятность налаживания отношений минимальна. Процесс познания неэффективен. Перспективы успеха призрачны.

А каков, по вашему мнению, эффект от недостаточного внимания для того, кто говорит?

Словом, это игра, в которой проигрывают обе стороны.

Неумение слушать ставит человека в заведомо проигрышное положение.

Так почему же мы не слушаем?

Почему не слышим то, что говорят другие люди?

Тому есть одиннадцать причин. (Возможно, вы сумеете расширить список до двенадцати или даже тринадцати.) Каждая из причин связана с каким-то другим занятием, помимо слушания, которому предается человек, и определяется как реактивное слушание — по сути, отсутствие слушания, обусловленное одним или несколькими из приведенных ниже занятий, не позволяющих слышать то, что говорится.

Если вы сможете идентифицировать свое реактивное слушание, то есть выясните, чем занимаетесь, вместо того чтобы действительно слушать другого, то сможете работать на совершенствование процесса коммуникации, вплоть до достижения идеала, именуемого творческим слушанием.

Итак, как только вы почувствуете, что не слышите человека (или

не понимаете то, что читаете, или...), **остановитесь. Вдумайтесь**, чем вы заняты в действительности. Далее вы сможете изменить характер своих действий... и **слушать** открыто, творчески.

Перейдем непосредственно к одиннадцати факторам, препятствующим тому, чтобы слышать других людей.

Вы не слушаете, когда...

♦ **Сравниваете.** Это верный признак «смерти продавца». Сравнение равнозначно соперничеству, а вы ни в коем случае не должны соперничать с клиентами или потенциальными партнерами, с друзьями или членами своей семьи. *Лучше* или *хуже*, а может, не *столь хорошо* то, что вы слышите по сравнению с тем, что слышали прежде? Забудьте о том, что было, забудьте о том, что «правильно». Какое это имеет значение? Это разговор! Просто слушайте. И непременно воздерживайтесь от любых оценок в отношении говорящего. Полностью сконцентрируйтесь на восприятии той мысли, которую он пытается до вас донести.

♦ **Пытаетесь сменить тему.** Что касается «мыслей», то самый простой способ дать понять человеку, что вас не интересуют его мысли (а значит, и он сам!), это сменить тему, перебить его, прежде чем он выскажется до конца. Если не уверены, что он сказал все, что хотел, лучше всего спросить: «Вы закончили?» Теперь, если хотите, можете переключаться на другую тему. Еще лучше, если переводить разговор в другую плоскость будете не вы, а ваш собеседник. Если чувствуете, что ваше терпение на исходе, спросите своего визави, согласен ли он поговорить о другом: «Послушайте, Боб, я бы хотел, чтобы мы переключились на другой вопрос. Вы как, не против?»

♦ **Витаете в облаках.** «Простите, что вы сказали?» Или: «Будьте добры, повторите». Или: «Что? Ой, извините, я прослушал». Ну и ну! И где же здесь коммуникация? Понятно, что собеседник решит, что его мнение для вас неважно или что он сам вам неинтересен. *Плохо*. Порой вам хочется поразмышлять над услышанным. *Прекрасно*. Немедленно остановите разговор и скажите: «Подождите минутку, Роберт, я хочу подумать над тем, что вы только что сказали». Подобное признание ясно свидетельствует о вашей заинтересованности. Человек проникнется к вам уважением, безусловно, позитивно воспримет ситуацию.

♦ **Встаете в позу.** Что может быть менее приятным и более

обескураживающим, чем слышать от собеседника слова типа «Моя собака умнее вашей» или нечто подобное? Если хотите очень быстро нажать себе врага, сопротивляйтесь, не соглашайтесь, возражайте, оспаривайте, ставьте на место, злобствуйте, подвергайте сомнению, унижайте и пытайтесь подавить партнера по общению. Если считаете, что то, что он (она) говорит, неверно, это ваше право. Дайте понять, что услышали его посыл, и выскажите собственное мнение. Несогласие — неотъемлемый компонент коммуникации, однако несогласие не будет носить деструктивного характера, только если вы *прежде услышали собеседника*.

♦ **Фильтруете.** На всех нас лежит отпечаток полученного нами образования и воспитания. Не пропускать то, что мы слышим от других, через фильтр личного опыта, собственной точки зрения и взглядов — задача не из простых. Однако когда вы это делаете, действительно ли *слышите* то, что вам говорят? Не подвергается ли все, что только что было сказано человеком, немедленному сопоставлению с «золотым стандартом» ваших очень специфических и своеобразных суждений и представлений? Откажитесь в процессе слушания от мысленных экспертных оценок. В противном случае вы будете слышать только себя самого.

♦ **Отождествляете.** «Это точно как у меня... Мы с вами во многом похожи... Умные люди мыслят одинаково...» В действительности умные люди имеют свой, часто отличный от других, взгляд на вещи. В чем особенность умного человека? Он сопоставляет различные идеи, критически их оценивает, принимает в расчет новые идеи и концепции. Понятно, что для человека большое удовольствие встретить кого-то, кто разделяет его убеждения, думает и чувствует так же, как он сам. Однако имейте в виду и остерегайтесь той потенциальной опасности для качества слушания, которая возникает в ситуациях, когда вы *согласны* или *не согласны* с собеседником. Если вы слышите только то, что вам близко, не исключено, что останетесь в одиночестве и так ничего и не узнаете. Разве что сможете отождествить себя с кем и чем угодно. *И сможете*, если будете по-настоящему слушать!

♦ **Интерпретируете.** Это истинная и для многих очень тяжелая правда: мы все себе придумываем. Когда кто-то говорит «голубой», какой цвет вы себе представляете? Уверены, что того же оттенка,

тона и насыщенности, которые имеет в виду собеседник? *Все* — сплошная наша интерпретация. Даже двое ученых, наблюдающих за ходом одного эксперимента, могут прийти к разным выводам. Возьмем вопрос: «Это что-то типа "Эйвон"?» А теперь ваш ответ: «Ничего подобного!» И ответную реакцию собеседника: «Жаль, я бы хотел побольше узнать об "Эйвон"». Итак, не интерпретируйте. Вместо этого просто слушайте и пытайтесь выяснить, что человек *имеет в виду* в действительности.

♦ **Читаете мысли.** Обладатель «Оскара» режиссер и драматург Майк Николс как-то сказал: «Вы никогда точно не узнаете, что я имею в виду, как и я не узнаю, что имеете в виду вы». Так стоит ли пытаться? Понятно, что полагать, будто знаешь, о чем думает другой человек, — это *безумие!* Мы не способны читать мысли друг друга. Мы не можем знать чужих мыслей и чувств. Да, порой мы проявляем интуицию, взаимодействуем, что называется, «на одной волне». Но всегда лучше *спросить*. Все мы восхищаемся искусством телепатов, но разве вы собираетесь стать телепатом или хотели бы получить телепата в деловые партнеры?

♦ **Ублажаете.** Когда кто-то постоянно кивает головой, соглашаясь со всем, что вы говорите, как вы себя чувствуете? Уверенно и спокойно? Обычно человек приходит к заключению, что перед ним заискивают! Именно поэтому характеристика «милый» воспринимается как довольно сомнительный комплимент. В стремлении избежать споров и разногласий, надевая на себя маску обаятельного человека, вы достигаете эффекта, противоположного тому, на который рассчитывали. Собеседник утрачивает доверие к вам и предполагает какой-то подвох. Если хотите продемонстрировать свою полную удовлетворенность происходящим, улыбайтесь и слушайте. (Вы обнаружите, что с широкой улыбкой на лице думать о чем-то дурном просто невозможно. Попробуйте — и убедитесь сами.)

♦ **Плетете интриги.** Если держите в голове заранее разработанную схему разговора — нечто вроде сценария пьесы или сюжетной линии романа, вы уже не слушаете. В этом случае вы не можете по-настоящему слышать собеседника. Вы слишком заняты направлением разговора в определенное для него русло. Более «зловещий» вариант связан с наличием «тайного плана», пунктами

которого предусматривается методичный вывод разговора на желаемый исход. В любом случае рассчитывать на полноценное общение не приходится. При наличии готовой схемы невозможно действительно услышать человека.

♦ **Ораторствуете.** Вы не сможете услышать человека, порой даже в буквальном смысле, если будете думать о том, что скажете в следующий момент. Это напоминает поведение боксера на ринге. Слушатель, которого больше интересует он сам и его собственные высказывания, без труда и очень быстро «прочитывается» собеседником, оставляя того с ощущением, что им пренебрегают, а возможно, и пытаются манипулировать. Как выразился в своей замечательной книге «Самореализация» Стюарт Эмери, «чтобы доказать свою состоятельность, не обязательно без умолку говорить».

Таким образом, все, что вам необходимо делать, — это *слушать*.

Глава 5

ГДЕ ВЫ ЖИВЕТЕ?

— Рад вновь вас видеть, — громко произнес Величайший Сетевик со сцены. — Пожалуйста, занимайте свои места.

По моим часам, — продолжил он, демонстративно глядя на часы в ожидании, пока последние вошедшие рассядутся, — мы начинаем на шесть минут позже. Признаю, что график немного нарушен, и прошу прощения за это.

Мои особые извинения тем, кто вернулся в зал вовремя. Как-то в разговоре со мной — а было это во время нашего совместного пребывания в Австралии — Том Шрейтер, автор книг о Большом Эле, сказал, что ужасно несправедливо наказывать ожиданием людей, которые приходят вовремя. Я всегда стараюсь начинать в оговоренное время. Иногда мне это не удается, и я приношу свои извинения...

Что же показалось вам в только что прочитанной статье самым интересным? Узнали ли вы себя при описании каких-либо из тех одиннадцати причин, которыми объясняется неспособность человека слышать собеседника?

Далее выступили несколько человек, поделившихся с присутствующими собственным печальным опытом того, что именуется реактивным слушанием.

После того как свой рассказ закончил последний из пожелавших высказаться, Величайший Сетевик заключил:

— Полагаю, что теперь вы осознаете всю важность умения слушать. Прошу вас не забывать, что творческое слушание, — последующие свои слова он произнес с особым акцентом, — способно стать вашим самым действенным отличительным профессиональным навыком в ряду всех прочих. Я, во всяком случае, воспринимаю это именно так и пользуюсь этим навыком как в профессиональной, так и в личной сфере своей жизни.

Он помолчал и добавил:

— Кстати, умение слушать — именно *навык*. А поскольку это так, вы можете его развивать. С приобретением новых знаний в этой области и с практикой вы способны превратиться в мастера слушания. Найдите себе достойного учителя и помните: *практика, практика и еще раз практика*.

Я могу назвать целый ряд замечательных людей и организаций, от которых я немало почерпнул в отношении умения слушать. Мое первое знакомство с темой было связано с курсом коммуникации,

оформленным в виде форума группой людей, работавших с Вернером Эрхардом. Кое-что интересное для себя узнал я и от удивительного человека по имени Арнольд Сигал, он вел курс интенсивного тренинга под названием «Разговор».

Думаю, что значительной частью материала, которым оперировали мои учителя, они обязаны выдающемуся человеку по имени Фернандо Флорес. Его организация называется «Логонет». В свое время Флорес был членом кабинета министров, а потом политзаключенным в Чили. Он сам и его семья подверглись в этой стране жестоким преследованиям, однако «Эмнисти интернешнл» удалось выволить Флореса из тюрьмы, и в итоге они оказались в Америке. Уже на следующий день после прибытия в США Флорес вел свой семинар. Замечательный, совершенно замечательный человек, чье понимание и чувство языка позволили ему рассматривать проблематику говорения и слушания под совершенно новым углом зрения.

Величайший Сетевик опустил руки в карманы пиджака и откинулся назад.

— И все же лично для меня, — продолжил он, — высшим авторитетом, наставником и тренером, лучшим специалистом по части слушания остается Кэрол Макколл. Она одновременно и мой наставник, и близкий друг. Кэрол ведет трехдневный семинар под названием «Потенциал слушания», выпускает под той же маркой серию аудиозаписей, которыми я настоятельно рекомендую каждому из вас воспользоваться.

Затем он обвел взглядом аудиторию и обратился к человеку, с которым уже успел пообщаться до перерыва:

— Джордж, после того, что вы прочитали и успели услышать от меня, вы по-прежнему считаете своей главной трудностью именно говорение?

Джордж поднялся.

— Да, теперь я понимаю всю важность умения слушать и сознаю, что в этом деле у меня немало пробелов.

— Это точно, — ехидно заметила сидевшая рядом женщина.

— Дамы и господа, — продолжил Величайший Сетевик с улыбкой, — позвольте мне представить вам супругу коллеги Джорджа. Я не ошибся, мадам?

Женщина подтвердила свой статус, и в зале послышался смех.

— И как же ваше имя?

— Дженет, — ответила женщина со своего места.

— Мы, Дженет, как раз сейчас работаем с Джорджем над этим вопросом, и обещаю, что, прежде чем в окна погаснет свет, сегодня вечером вы *будете услышаны*. Во всяком случае, к вашим словам отнесутся более внимательно, чем это было утром, по дороге сюда, — заверил даму Величайший Сетевик с широкой улыбкой. — Итак, Джордж, — вновь обратился он к продолжавшему стоять мужчине, — вы сознаете, что могли бы относиться к процессу слушания более творчески и терпеливо. Так?

— Да, — ответил тот.

— Вы признаете важность умения слушать и выяснили для себя наличие перспектив самосовершенствования. Я правильно вас понял?

— Совершенно верно, — согласился Джордж.

— Однако, Джордж, у меня такое ощущение — я спрашиваю, а не пытаюсь читать мысли, — так вот, у меня такое ощущение, что далее должно последовать некое «но». Или я ошибаюсь?

— Что вы имеете в виду? — спросил Джордж с несколько озадаченным видом.

— Ваш ответ прозвучал так, словно вы хотели сказать: «Да, умение слушать — это важно», а дальше должно было последовать некое «но»... Так что же «но», Джордж?

— Но я по-прежнему считаю, что и говорить я не мастер.

— Великолепно! — с живостью откликнулся Величайший Сетевик. — Это великолепно, Джордж. Спасибо за ответ. Что ж, — обратился он к группе, но тут же вновь повернулся к своему собеседнику. — Спасибо, Джордж, можете садиться. — И добавил со смехом: — Допрос окончен. Помните, я обещал, что дам вам рецепт, который при достаточной практике поможет в очень короткое время стать мастером разговора? — спросил Величайший Сетевик, всматриваясь в лица сидящих перед ним людей. — Помните? Отлично.

В его голосе ощущался нарастающий энтузиазм, предвкушение того, что должно было последовать далее.

— Думаю, вы помните также историю про психиатра и его полет из Нью-Йорка в Лос-Анджелес, не так ли?

Он вновь обвел взглядом аудиторию.

— Что делал наш психиатр? — задал он очередной свой вопрос и

тут же начал давать ответ, который от нас ожидал. — Он...

Мы дружно ему подыграли, хором закончив предложение:

— Задавал вопросы!

— Великолепно! Что за замечательные и сообразительные люди эти сетевые маркетологи! Задавал вопросы. Именно так! Самый верный способ стать обаятельным, участливым, *искусным* собеседником, *неизменно* выглядеть интересным в глазах других людей, быстро, осмысленно, успешно налаживать отношения — это просто *задавать вопросы*. Есть вопросы? — спросил он со смехом.

После небольшой паузы кто-то спросил из зала:

— С чего вы начинаете?

— Замечательный вопрос! — откликнулся выступающий, на этот раз разразившись своим «патентованным» раскатистым смехом. — Замечательный! А вопрос, которым я сам обычно начинаю разговор с незнакомым человеком, — «Где вы живете?». В сущности, вы можете начинать с чего угодно, — заверил он нас. — Поймите, что дело не в ваших вопросах. *Дело — в слушании*.

«Где вы живете?» — естественный, безобидный, уместный в любой ситуации вопрос. С одной стороны, каждый человек где-то да живет, включая тех, кого мы именуем «бездомными». Не менее важна и безобидность вопроса. Ведь вам наверняка хочется, чтобы те, с кем вы разговариваете, ощущали себя комфортно, расслабленно, в безопасности, а в интересе по поводу места проживания не сквозит ни чрезмерного любопытства, ни какого-то тайного умысла.

Вы наверняка хотите избежать вопросов, которые могли бы направить разговор в негативное русло, в особенности если пытаетесь завязать отношения с новым для вас человеком. Даже если по каким-то причинам собеседник не выражает оптимизма по поводу места своего проживания, всегда можно придать общению более позитивный характер, поинтересовавшись тем, где человек хотел бы жить, что это должно быть за место, какой дом, какой район. Понимаете, о чем я?

Никаких дополнительных разъяснений аудитория не потребовала.

— Если я только что встретился с вами — в самолете ли, на курорте или на автобусной остановке, — то хочу, чтобы наш первый разговор прошел удачно. Хочу оставить за собой право на его продолжение, скажем, на следующий день, на следующей неделе или когда-либо в будущем. У меня нет намерения спрашивать о чем-то таком, что может

воспрепятствовать дальнейшим контактам.

Я воздержусь от немедленных вопросов о вашей работе или семье, поскольку кого-то воспоминания об этих аспектах жизни могут расстроить. Я не стану интересоваться религиозными убеждениями, вопросами секса, политики и даже вашим излюбленным типом досуга. По собственному опыту знаю, что большинство людей считают некоторые из перечисленных тем слишком личными, а кроме того, они могут быть связаны с какими-то специфическими проблемами в их жизни, которых до времени лучше не касаться.

Моя цель состоит в том, — сказал он многозначительно, — чтобы *наладить с вами отношения*. Такова моя программа — *единственная* программа. Я, как и вы, понимаю, что если каждый день буду вступать во взаимоотношения с одним только новым человеком... всего лишь буду *каждодневно* налаживать контакт с одним-единственным незнакомцем, и так пять дней в неделю, то через год буду иметь успешно развивающуюся организацию сетевого маркетинга.

Предположим, я работаю сорок четыре недели в году — два месяца уходят на не менее приятные занятия другого рода. — Он улыбнулся. — Итак, сорок четыре недели по пять дней каждая при одном новом знакомом в день. Это будет... — Величайший Сетевик замялся и пробормотал: — Высшая математика никогда не была моим коньком.

— Двести двадцать, — услышался голос из зала.

— Спасибо! — поблагодарил он. — Кто сказал, что в сетевом маркетинге нет технарей?

Все засмеялись.

— Двести двадцать человек в год. Двести двадцать новых устойчивых контактов, новых отношений. Думаю, вы не сомневаетесь, что мне удастся развить по крайней мере десять процентов из этих просто человеческих отношений отношения партнерства? Нет, пожалуй, больше. Я достаточно умен и обаятелен, чтобы привлечь к совместному бизнесу все пятнадцать процентов.

Он улыбнулся.

— Сколько это получается, где мой спаситель? — воззвал Величайший Сетевик к своему недавнему добровольному помощнику.

— Тридцать три, — последовал немедленный ответ. — Только я не технарь, а бухгалтер.

— Здорово! — восхитился Величайший Сетевик. — А как ваше

имя? — спросил он, сканируя взглядом аудиторию.

— Винсент, — ответил, поднимаясь со своего места, мужчина лет тридцати, одетый в хороший костюм с галстуком.

— Спасибо, Винсент. Итак, я наладил за год двести двадцать новых отношений. Станет ли кто-то из них моим розничным покупателем? — спросил он присутствующих, оглядывая помещение. — И получил 33 хороших знакомых, которые превратились в моих партнеров по бизнесу. Учитывая, что каждый преуспевающий сетевик строит свой бизнес на усилиях троих — пятерых лидеров своей организации, существует ли шанс того, что я заложил таким образом основу успешно действующей и постоянно расширяющейся сетевой организации?

Величайший Сетевик поднялся со своего кресла, спрыгнул со сцены и подошел к мужчине, помогавшему ему с подсчетами.

— Спасибо за помощь, Винсент, — обратился он к нему и продолжил: — Не могли бы вы помочь мне сейчас еще в одном деле?

— С удовольствием, — откликнулся тот.

— Прекрасно, еще раз благодарю, — искренне произнес ведущий и повернулся ко всей аудитории. — Мы с Винсентом вступим сейчас в разговор. Я спрошу, где он живет. Вы готовы, Винсент?

— Да, сэр, — ответил тот.

— Сэр... — повторил Величайший Сетевик с некоторым удивлением в голосе. — Армия или флот?

— Мама, — ответил Винсент с улыбкой.

— Ах да, мама, понимаю, понимаю. У меня тоже была мама, и, думаю, они нашли бы общий язык.

Он улыбнулся, а у меня появилась мысль о том, что сейчас нам преподадут ускоренный курс овладения искусством отношений. Сначала Винсент совершенно очевидно нервничал, а теперь на глазах начинал чувствовать себя более раскованно и свободно.

— Пока мы с Винсентом будем беседовать — кстати, разговор продлится не более двух-трех минут, — вы все займетесь своей работой. Хочу, чтобы вы попрактиковались в творческом слушании. Внимательно следите за всем, что Винсент будет говорить. Не пытайтесь ничего домысливать. Пользуйтесь открытым слушанием. Просто сконцентрируйтесь на прямом восприятии того, что будет слетать с его языка, — его слов, а не голосов в вашей собственной голове. Винсент имеет в виду то, что говорит. Не то, что, как вы

думаете, он имеет в виду. Люди говорят то, что имеют в виду, хотя мы и настаиваем на том, что знаем лучше. Ну не глупо ли? Я хочу, чтобы вы действительно *слушали* ответы Винсента на мои вопросы. Ловите каждое его слово. Хочу, чтобы вы попрактиковались в том аспекте творческого слушания, который я определяю как намеренное слушание. Для этого просто необходимо уделять особое внимание каким-то очень специфическим моментам нашего разговора. В данном случае я хочу, чтобы вы попытались выяснить для себя *ценности* Винсента.

На слове «ценности» он сделал отчетливый акцент.

— Ценности — это то, что является для него наиболее важным в жизни, — продолжил Величайший Сетевик. — Это то, что больше всего его волнует, вызывает самые живые чувства, является предметом постоянной заботы. Я хочу, чтобы вы путем преднамеренного слушания выяснили ценности Винсента, потому что должны заниматься этим при *каждом* разговоре с потенциальным партнером.

Ценности — это элементы несущей конструкции человеческой жизни, а потому являются непременным объектом нашего исследования, переживания и выражения. Ценности — фундамент любых отношений. Отношения будут устойчивыми только в том случае, если вы знаете, уважаете и чтите ценности другого человека. Без этого не может быть и речи о перерастании отношений в дружбу, не говоря уже о партнерстве.

Если вы полагаете, что у вас сложились с человеком отношения, но не имеете представления о его или ее ценностях, то ваши отношения построены на песке. В сетевом маркетинге вам необходимо знать ценности человека, чтобы иметь возможность делать заключения по поводу вашей совместимости. Вполне вероятно, что своими словами я не открываю для вас ничего нового, и все же считаю нужным их повторить, поскольку каждый из нас должен усвоить одну непреложную истину: никто ничего у нас не купит, если *мы* не способны видеть вещи *глазами* другого человека.

Применительно к сетевому бизнесу никто «не покупает» нашу компанию. Человек покупает не столько продукт, платежный план или бизнес-возможности. Он в первую очередь «покупает» вас. Покупается на возможность установления отношений *с вами*. Отношения же всегда строятся на уровне взаимодействия ценностей: их общности, возможности их ценить, восхищаться, а главное — по-настоящему

уважать ценности друг друга.

Действительно ли вы понимаете, о чем я говорю?

Он стал пристально всматриваться в выражение лиц присутствующих.

— Может быть, кто-то не совсем улавливает, что я имею в виду, когда пользуюсь словом «ценности»? — спросил он, настойчиво приглашая высказаться любого, кто сомневается в верности собственного восприятия его речей. — Пожалуйста, не смущайтесь и не стесняйтесь, если что-то вам непонятно. Моя задача сегодня — помочь вам прояснить для себя вопрос ценностей. Всем все ясно?

Большинство людей в зале закивали головами, и многие осматривались вокруг, желая увидеть, есть ли такие, кто не последовал их примеру. Было очевидно, что либо все вполне улавливали ход мыслей ведущего, либо часть аудитории была представлена действительно очень робкими людьми.

— Хорошо, — сказал Величайший Сетевик. — Спасибо, Винсент, за долготерпение. А теперь позвольте мне кратко представить общую схему нашей предстоящей работы. Мы с Винсентом станем беседовать. В это время все остальные всецело будут заняты творческим, *открытым* слушанием, не отвлекаясь на собственные мысли в форме оценок, суждений, согласия или несогласия, сравнений, заключений, нетерпения или витания в облаках. *Остановитесь, всмотритесь и вслушайтесь* в ценности моего собеседника. Будете намеренно слушать в стремлении выяснить, что является самым важным в жизни Винсента. Все поняли?

Мы поняли.

— Отлично. Винсент, подойдите сюда и сядьте рядом со мной. Что касается остальных, помните ли вы о созидательной силе профессиональных аплодисментов? Давайте же сейчас поприветствуем Винсента.

Зал взорвался аплодисментами. Мы поднялись с мест и наградили отважного добровольца несмолкаемой овацией со свистом, криками и оживленными репликами в адрес друг друга. Словом, как учили. Винсент поднялся на сцену с пылающим краской лицом, явно смущенный бурным приемом.

Величайший Сетевик тепло пожал ему руку — при этом другая его рука легла на плечо потрясенного бухгалтера — и предложил

устроиться на краю сцены рядом с собой. (Еще один искусный и ненавязчивый прием, помогающий человеку почувствовать себя комфортно, отметил я про себя.) Ведущий вручил Винсенту микрофон и приступил к опросу:

— Итак, Винс, где вы живете?

Винсент перевел дух и сделал ответный ход:

— Недалеко от университета.

— Что это за место? — спросил Величайший Сетевик. Я почти физически ощущал интенсивность внимания, которым он окружал собеседника.

— Район меня устраивает, — констатировал Винсент. — Это недалеко от моей работы, и в хорошую погоду я с удовольствием хожу пешком. Район чистый и уютный. К тому же безопасный. Молодежь скучать не дает.

— Что вы имеете в виду? — спросил Величайший Сетевик.

— Ну, — начал пояснять свою мысль Винсент, — там кипит жизнь, много молодых, им есть чем себя занять, и это позволяет мне чувствовать себя моложе. — Винсент рассмеялся. — У нас есть теннисные корты, где всегда можно сыграть с кем-нибудь партию-другую. Прекрасное место для встречи с людьми. В кафетериях, ресторанах и клубах можно без труда завести разговор — студенты такие открытые люди. К тому же музыка, везде звучит музыка. Новые группы, джаз, фолк, даже прекрасные классические мелодии раздаются из многих окон, звучат на лужайках. Всегда можно найти себе занятие, что-то новое и интересное происходит практически каждый вечер.

Пока Винсент говорил, взгляд Величайшего Сетевика оставался неотступно прикованным к лицу собеседника. Что касается его собственного лица, то оно скорее было лишено какого-либо выражения, однако на нем явственно читался неподдельный интерес ко всему, что Винсент говорил, интерес *к самому Винсенту*.

— Вы предпочитаете активный образ жизни, не так ли, Винсент?

— Да, я не женат и предпочитаю все время чем-то себя занимать. Люблю бывать на людях, заводить новые знакомства. В особенности с женщинами. — Тут он несколько смутился.

— Это еще зачем? — спросил Величайший Сетевик со смехом. — Нет-нет, не хотите — не отвечайте, я понимаю, что это очень личное. И все же стремитесь ли вы к установлению серьезных, долгосрочных

отношений или просто изучаете аборигенов?

Винсент в раздумье опустил глаза, вновь при этом покраснев, и, словно размышляя вслух, наконец ответил:

— Можно сказать, что изучаю, хотя... — тут он глубоко вздохнул, — пару месяцев назад я расстался с женщиной. Мы были вместе пять лет. Меня вполне устраивают прочные, продолжительные отношения, и в принципе я считаю, что дни моей свободы сочтены. Я человек достаточно серьезный и чувствую, что готов к встрече с той единственной, самой замечательной женщиной на свете, которая станет моей женой.

— Самой замечательной женщиной на свете, — повторил Величайший Сетевик слова собеседника. — Это круто. Значит, вы точно знаете, чего хотите, не так ли, Винсент?

— Да, сэр, знаю, — убежденно заявил Винсент.

— И требования предъявляются весьма высокие. — Величайший Сетевик не столько спрашивал, сколько констатировал факт.

— Да, сэр, не без этого, — ответил Винсент со смехом. — Думаю, что мне нужна девушка «в точности такая, на какой женился мой старик». — Последние слова он со смехом продекламировал в ритме популярной старой песенки.

— Только моложе? — спросил Величайший Сетевик, на что Винсент ответил кивком, добавив:

— И непременно итальянка.

— Почему-то я был уверен, что вы это скажете, — также со смехом заметил Величайший Сетевик.

Затем он протянул Винсенту руку для рукопожатия со словами:

— На этом и остановимся, Винсент. Разговаривать с вами одно удовольствие. Спасибо за беседу и откровенность. Меня восхищает ясность ваших представлений о том, что вам нравится и чего вы хотите. Не скрою, я был бы рад продолжению знакомства. Сейчас же мне нужно вернуться к нашей аудитории, — произнес он, обводя широким жестом заполненный людьми зал. — Нам всем есть о чем поговорить. Есть ли у вас с собой визитная карточка и нет ли желания как-нибудь вместе пообедать, поужинать или выпить по чашечке кофе? Вы, помнится, сказали, что играете в теннис?

— Да.

— Хорошо?

— Случается.

— Что ж, предлагаю сыграть как-нибудь на днях, желательно, когда вы будете не слишком в форме, — сказал со смехом Величайший Сетевик, и Винсент, также смеясь, согласился. — Хватит у вас терпения на пару сетов с пятидесятилетним стариканом, который уже год пытается чему-то научиться, но дальше умения вести счет не слишком продвинулся?

— Нет проблем, — подтвердил свою готовность Винсент. — Буду рад.

— Я тоже, Винс. Я тоже. Мне уже не терпится. Так есть у вас визитная карточка? Мне действительно доставило большое удовольствие сегодняшнее общение с вами. Надеюсь, Винс, мы станем друзьями.

Еще прежде чем Величайший Сетевик закончил говорить, Винсент сунул руку в карман за визиткой.

— Ну вот, друзья мои, — обратился ведущий к нам, — вот как это делается. Я опять встречу с Винсентом. И возможно, еще не раз. Можете положить в свою копилку. Догадываюсь, что Винс играет в теннис гораздо лучше меня. Но что с того! Я всегда не прочь выбраться на свежий воздух, тем более когда есть шанс услышать новую музыку. Предоставленный самому себе, я бы остался дома и слушал то, что уже знаю и люблю. Но встреча с Винсом сулит мне знакомство с чем-то новым, обещает возможность расширения моих музыкальных познаний, и благодаря этому я смогу лучше понимать собственных детей. Кроме того, судя по его реакции, Винсент открыт для налаживания более тесных отношений со мной. Я прав, Винс?

— Да, сэр, — откликнулся неизменно вежливый Винсент.

— А это уже действительно существенно, — продолжил Величайший Сетевик, вновь обращаясь к аудитории. — Я еще *ни слова* не сказал о предлагаемых мною продуктах. Даже не упомянул названия компании, с которой работаю. И не намекнул на потрясающие бизнес-возможности, которые могу предложить. В этом нет необходимости, поскольку рано или поздно Винсент сам меня обо всем этом спросит! И что же, друзья мои? — настойчиво обратился он к нам с вопросом, глядя на присутствующих широко раскрытыми глазами и разведя в стороны руки. — Что, по вашему мнению, случится *тогда*?

* * *

Винсент спустился со сцены и занял свое место под очередной оглушительный взрыв аплодисментов (похоже, мы становились настоящими мастерами в этом деле). Величайший Сетевик вновь устроился в директорском кресле и объявил:

— Я хочу быть абсолютно уверенным в том, что вы покинете сегодня этот зал, твердо усвоив по крайней мере одно, а именно то, что *сетевой маркетинг строится на отношениях*. Возвращаясь к моей только что закончившейся беседе с Винсентом... было ли это попыткой рекрутирования? — спросил он нас, высоко подняв вверх руку и тем самым приглашая высказать свое мнение. — Да или нет? — повторил он вопрос.

С того места, где я сидел, казалось, что каждый человек в зале поднял руку, выкрикнув свое «да!».

— Вы прекрасно поддаетесь обучению и тренингу. Молодцы! — отреагировал Величайший Сетевик с улыбкой на лице.

Как я уже говорил ранее, мы живем в «относительном», взаимообусловленном мире. Люди соединяются через налаживание отношений друг с другом. Отношения — это вопрос взаимности. Каждый что-то отдает и что-то получает взамен. Баш на баш. Ты мне почешешь спинку — я почешу тебе.

Я продемонстрировал свой интерес к Винсенту, и теперь можно рассчитывать на то, что и он проявит интерес ко мне и моим делам. В следующий раз я собираюсь спросить, как он зарабатывает на жизнь. Когда он расскажет мне об этом — расскажет непременно, потому что я буду *по-настоящему* его слушать, буду проявлять неподдельную заинтересованность, потому что мне действительно интересно, *кто* он и *какой* он, этот Винсент, — он спросит, чем занимаюсь я сам.

Обязательно спросит, *это я вам обещаю*. Не сможет удержаться и не спросить, — заверил нас Величайший Сетевик. — Я также говорил уже, что нам нравятся люди, которым мы сами нравимся. Нам интересны те, кто интересуется нашими делами. Мы заботимся о тех, кто проявляет заботу о нас. Мы *любим* тех, кто *любит* нас! Уж такого рода связи предопределены для нас Создателем.

И поверьте, друзья мои, — произнес Величайший Сетевик, подавшись нам навстречу в своем кресле, — это все, чем нужно заниматься сегодня в сетевом маркетинге. Один из моих наставников, Вернер Эрхард, пионер в области внутренней перестройки личности и

организации, предложил гениальную формулу, которая звучит так: «Чем сегодня нужно заниматься, так это тем, чем нужно сегодня заниматься, и это все, чем нужно заниматься сегодня».

Так вот, все, чем нужно заниматься сегодня в сетевом маркетинге, — это отношения. Налаживайте новые, поддерживайте старые, выправляйте испорченные, возрождайте угасающие, возобновляйте прерванные. Лелейте их. Исследуйте их. Упивайтесь ими. Обогащайте их. Укрепляйте их.

Каждый день, когда вы отправляетесь на работу, настраивайтесь на развитие отношений, — продолжал он. — Это то, чем мы занимаемся в нашем бизнесе. Мы говорим и слушаем ради налаживания отношений, которые перерастают в дружбу, а та в свою очередь трансформируется в партнерство, которое мы через лидерство развиваем и воспроизводим с образованием мощной торговой организации. Сетевой маркетинг — это *отношения... дружба... партнерство... и лидерство.*

Вернемся теперь к моему разговору с Винсентом. Сейчас мы с вами попытаемся вникнуть в то, что представляет для него ценность, попытаемся разобраться в ценностях Винсента. Сможете ли вы восстановить в памяти весь наш разговор? — спросил он с улыбкой. — О каких ценностях говорил сам Винсент?

Руку подняла женщина в первом ряду. Величайший Сетевик указал на нее:

— Да, пожалуйста. Поднимитесь, будьте добры. Как вас зовут?

— Мэрийка, — ответила женщина с акцентом, который показался мне европейским, хотя точнее определить его происхождение я не мог.

— Мэрийка, — повторил он медленно, словно пробовал, каково это слово на вкус. — Какое красивое имя. Откуда оно?

— Голландское. Я из Голландии, — ответила женщина.

Величайший Сетевик улыбнулся.

— Итак, Мэрийка, какие ценности моего собеседника вы отметили?

— Он любит спорт.

— Неужели? — спросил Величайший Сетевик, удивленно приподняв брови. — Почему вы так решили?

— Ну, — начала женщина, — он сказал, что любит играть в теннис на университетских кортах.

— Так это теннис, — парировал Величайший Сетевик, — но я не помню, чтобы Винсент что-то говорил о других видах спорта. Или

говорил?

— Да нет, но если ему нравится теннис — уверена, он и другими видами занимается, — ответила Мэрийка.

— Спасибо, что помогли мне, милочка. — Далее он обратился уже ко всей аудитории: — Мэрийка только что сделала то, что делаем *все мы*, причем делаем *все время*. Винс ни словом не обмолвился о спорте вообще. Да, он говорил о теннисе, и Мэрийка *предположила*, — последнее слово он выделил особо, — что если Висент любит теннис, значит, увлекается спортом в различных его проявлениях.

— Однако это не обязательно так, — продолжил Величайший Сетевик. — Сам-то Винс об этом не говорил. Вы должны понимать, что при творческом слушании вы не можете домысливать то, о чем люди не говорили, и далее размышлять и высказываться так, словно это правда. Я понимаю, что это очень «творческий» подход с вашей стороны, однако я проповедую отнюдь не такой вид творчества, надеюсь, это ясно.

Я понял, о чем он. Очевидно, что под творческим слушанием подразумевается не то, о чем я подумал сначала.

— Слушайте только то, что люди действительно высказывают. *И только!* Вы можете *слышать* лишь то, что они говорят. Остальное — плод вашей фантазии. Если вы заняты домысливанием, значит, уже не слушаете.

— А как насчет невербальной коммуникации? — спросил, поднявшись с места, мужчина в другом конце зала.

— Да-да, — повернулся к нему Величайший Сетевик, — как насчет утверждения о том, что порядка девяноста процентов коммуникации обеспечиваются невербальными средствами? Это вы хотите сказать?

— Именно, — подтвердил мужчина.

— Что ж, не знаю, как вы, друг мой, но я потратил чертову кучу времени на то, чтобы попытаться понять, что *означают* те или иные проявления невербальной коммуникации. Почему-то я так и не нашел на amazon.com сто двадцать третьего исправленного и обновленного издания Полного академического словаря невербальной коммуникации Вебстера^[7], — сказал он с улыбкой. — Действительно ли кто-то из вас разбирается во всей этой невербальной чертовщине? Кто-то из присутствующих мужчин может похвастаться пониманием невербальных сообщений своих прежних и нынешних подруг? —

спросил Величайший Сетевик у смеющейся аудитории. — Знаете ли вы, что означает этот взгляд, движение плеч, наклон головы... вот таким способом скрещенные руки вашего ребенка? — продолжал он вопрошать, одновременно демонстрируя позы в забавной пародийной манере. — Знаете? А уверены, что знаете, что именно означают эти и сотни других проявлений молчаливой экспрессии?

Тут он сделал паузу, засмеялся каким-то своим мыслям и продолжил:

— Ну хорошо. Хочу рассказать вам одну историю. — Он коротко, но глубоко вздохнул. — Была не была... Один мужчина прогуливался по пляжу в Калифорнии, — начал Величайший Сетевик. — Вдруг видит — на песке лежит старая бутылка. «Джинн в бутылке», — подумал он с улыбкой и продолжил свой путь. Однако мысль о бутылке не давала мужчине покоя, и в конце концов он повернул назад, отыскал бутылку и вынул пробку.

Наш рассказчик воспроизвел губами звук откупориваемой бутылки и одновременно рывком поднялся с кресла.

— Из бутылки потянулась струйка дыма, потом вырвалась целая струя и вскоре образовался гигантский гриб, в котором полыхали молнии и звучали раскаты грома. Из облака появилась фигура джинна высотой с Эмпайр стейт билдинг. Джинн склонился над своим спасителем и поблагодарил его за избавление от трехтысячелетнего заточения в тесной бутылке. Он сказал, что готов исполнить любое желание мужчины, но только одно, а потому прежде чем что-то попросить, тому стоит хорошенько подумать. Так случилось, что мужчина оказался весьма преуспевающим сетевым маркетологом. — Зал хохотнул. — Он признался джинну, что имеет практически все, о чем прежде мечтал: пару миллионов на банковском счете, дом площадью 14 000 квадратных футов на берегу океана, яхты, прочие атрибуты благополучия, что путешествует первым классом... А потому мужчина сказал: «Знаешь, джинн, я очень люблю водить машину, а моя MLM-компания предоставила в мое распоряжение шикарный «мерседес» модели S500. Так вот, я хотел бы отправиться на этой машине в какую-нибудь удивительную поездку, съездить туда, куда никто еще никогда не ездил... Придумал, — сказал наконец мужчина. — Хочу поехать на Гавайи». Джинн в ужасе завращал глазами, схватился руками за голову и начал раскачиваться взад-вперед

со словами: «О горе мне, горе! Ты хоть представляешь, как это трудно? Океанографическая разведка, инженерное проектирование, гора материалов для строительства дороги через Тихий океан! Прошу тебя! Пожалуйста! Не мог бы ты придумать какое-нибудь более простое желание?» Мужчина был разочарован. Он начал придумывать что-то еще и наконец радостно всплеснул руками: «Ладно, придумал. Что мне действительно хотелось бы, так это понимать невербальную коммуникацию своей жены». И тогда Джинн деловито спросил... — Тут рассказчик сделал небольшую паузу. — «Тебе какую дорогу — двух- или четырехполосную?»

Зал взорвался смехом.

Величайший Сетевик повернулся к своему недавнему собеседнику и сказал:

— Не принимайте на свой счет. Как вас зовут?

— Пол, — ответил мужчина, все еще смеясь.

— Спасибо за вопрос, Пол. Я слышал о невербальной коммуникации, предполагаю, что существуют ее характерные проявления в поведении мужчин, женщин и детей. И все же, положив руку на сердце, я не уверен в точном значении если не всех, то очень многих жестов, поз, элементов мимики и так далее. А потому предпочитаю задавать вопросы и выслушивать ответы, поскольку верю в то, что люди говорят правду, и не доверяю собственным суждениям по поводу действительного смысла жестов или движений лица. Вы понимаете, к чему я веду, Пол?

Пол кивнул, сказал «да» и сел.

— Итак, Мэрийка, — Величайший Сетевик вновь обратился к женщине из Голландии, — вы поняли, каким образом я расцениваю ваше заключение по поводу спорта как ценности в жизни Винсента, сделанное исходя из его слов об игре в теннис?

— Да, понимаю, — ответила женщина.

— Хотя возможно, что так оно и есть. И узнать это просто, достаточно спросить. Так как, Винсент, — Величайший Сетевик повернулся к бухгалтеру, — относите вы спорт к числу собственных жизненных ценностей?

— Как вам сказать... — начал Винсент, поднимаясь со своего места. — Иногда я смотрю спортивные передачи по телевизору, но реже, чем раньше. Разве что игры плей-офф и мировые чемпионаты. Я

люблю теннис, только и всего. Меня интересуют отдельные люди и события: победители в своем виде спорта в конкретный день в ходе конкретных соревнований, их талант, психологический настрой, особенности поведения, форма, намерения — все те факторы, что обеспечивают победу. Вот это меня привлекает и действительно нравится в спорте.

— Ну вот, Мэрийка. — Величайший Сетевик перевел взгляд с собеседника на голландку. — Видите?

Женщина кивнула головой.

— Только, пожалуйста, не расстраивайтесь, — добавил он мягко. — Вы сделали то, что делаем все мы. Вы продемонстрировали пример закрытого, отсутствующего слушания. Вы слушали саму себя, а не Винсента. А знаете, почему вы это делали? — спросил он женщину.

— Потому что это свойственно человеку, — ответила та.

— Верно! — воскликнул Величайший Сетевик. — Мы все так поступаем. Это характерно для человека как мыслящего существа. Мы придумываем себе массу вещей по поводу того, что сказал или говорит кто-то другой. Могу предположить, что мы слышим не более двадцати процентов того, что нам в действительности говорят. Остальные восемьдесят из якобы услышанного мы придумываем сами. Это то, что не соответствует действительности, то, что нам и не говорили вовсе. И тем не менее мы готовы поклясться под присягой, что именно так и было сказано.

Так ли уж удивительно после этого, — спросил он нас, — что многие браки заканчиваются разводом? Что совместная работа не ладится? Что государства не могут договориться? Удивительно ли, — продолжил он, подавшись вперед навстречу аудитории, — что столько многообещающих сетевиков *терпят неудачу...* и что происходит это *так скоро?*

Вы не сможете выстроить успешно работающий бизнес, если не будете *слушать* людей. Помните, — тут он поднялся с места, — никто не соблазнится вашими предложениями, если вы не научитесь смотреть на вещи глазами другого человека, а это возможно только через *слушание!* Это *единственный* способ!

Так что же, Мэрийка. — Он с явным удовольствием, нараспев произносил имя женщины. — Отметили ли вы во время моего разговора с Винсентом еще какие-то его ценности?

— Да, — уверенно заявила та, — он любит музыку, любит встречаться с новыми людьми.

— Отлично! — воскликнул Величайший Сетевик. — Любит, тут с вами не поспоришь. Однако вы понимаете, что музыка и теннис сами по себе не являются ценностями как таковыми. Ценность для Винсента представляет — и, соответственно, является ценностью в его глазах — то, что он ощущает или может выразить *через* теннис, *через* музыку, даже *через* встречи с людьми. Он что-то приобретает с музыкой, что-то приобретает с теннисом, приобретает что-то в общении с людьми. И то, что он при этом получает, и формирует его ценности.

Величайший Сетевик замолчал, и несколько секунд в зале царила полная тишина.

— Вы знаете, это очень интересно, — продолжил он, вновь устроившись в своем кресле. — Вот о чем я подумал... Вы — *маркетологи*. Для вас это либо основное, либо дополнительное занятие. Вы — *сетевые маркетологи*. Вы работаете с сетью коммерческих контактов, выстраиваете сеть реализации, которая будет продавать вместе с вами и вам на пользу. Как профессиональным маркетологам, вам необходимо четко сознавать различие между *свойствами* и *преимуществами*. Всякому хорошему маркетологу известно, что свойства «информируют», а преимущества «продают». Свойства способны убедить потенциального клиента или партнера в реальности того или иного преимущества, однако ищут люди именно преимуществ.

То или иное свойство, — продолжал он, — характеризует *ваш* продукт, *вашу* компанию или *вас лично*. Преимущество же имеет прямое отношение *к ним*. Это та самая выгода, которая может привлечь людей к сотрудничеству с вами. Часто ошибавшийся, но никогда не сомневавшийся, своего рода гений-затворник маркетинга Рэнди Гейдж в свое время научил меня выделять преимущества с помощью простого теста. Преимущество — это то, что вы можете предложить человеку со словами «вы получаете...». Если подобная преамбула уместна, вы действительно можете предложить человеку нечто существенное.

Возьмем в качестве примера следующее утверждение: «Наша компания работает уже пятнадцать лет». Что это, свойство или преимущество? — спросил Величайший Сетевик аудиторию.

Мнения присутствующих разделились.

— Хорошо, — продолжил он. — Просто подставьте впереди «вы

получаете...», и тогда фраза будет звучать так: «Вы получаете компанию, которая работает уже пятнадцать лет». В чем преимущество?

Кто-то в другом конце зала выкрикнул:

— Наверное, будете вовремя получать свой чек!

— Верно! — крикнул в ответ Величайший Сетевик. — Отлично! Тот факт, что вы будете всегда вовремя получать свой чек, кого он касается?

— Меня... Моего собеседника... Их... — слышались ответы из зала.

— Следовательно, «вы получите» что? В чем преимущество?

— Надежность, — ответили сразу несколько человек.

— Правильно! Что ж, теперь вы сможете оперировать категориями преимуществ и обеспечивающих их свойств при подготовке и проведении безусловно привлекательной презентации. «Наша компания предлагает вам *надежность* — это преимущество, — доказанную пятнадцатью годами работы на рынке, — свойство, обеспечивающее преимущество. А как насчет того, что «мы занимались тем-то и достигли того-то, ежемесячно наращивали объем продаж с первых шагов участия в бизнесе»? Как по-вашему, свойства или преимущества все эти «занимались и достигли»?

— Свойства, — раздался в ответ хор голосов.

— Хорошо. Почему?

— Это все о компании, — ответил мужчина, сидевший рядом со мной.

— Верно, — согласился ведущий, одновременно хлопнув в ладоши.

— Здесь нет «вы получите...», — добавила женщина из задних рядов.

— Тоже верно. Но если бы мы сказали: «Компания ни разу не задерживала чеки на комиссионные своим дистрибьюторам, и вы можете рассчитывать на то, что она будет существовать, оставаться финансово благополучной, вести агрессивную политику и постоянно помогать вам в развитии вашего собственного бизнеса по крайней мере в течение последующих двадцати лет», — какие здесь преимущества?

— Уверенность, — ответил кто-то из зала. — Это компания, которой можно верить.

— Очень хорошо, — согласился Величайший Сетевик. — Что-то еще?

— Вы можете рассчитывать на компанию, положиться на нее, —

послышалось из зала.

— Прекрасно! — поддержал его Величайший Сетевик.

— Порядочность.

— Как это?

— Они ежемесячно выплачивают чеки, — пояснил голос.

— И что же?

— Ну, компания держит свое слово. На ее обязательность можно рассчитывать.

— Великолепно! — Он был явно доволен аргументацией присутствующих. — Что-то еще?

Поднялась женщина через два кресла от меня и сказала:

— Очевидно, что люди, которые управляют компанией, по-настоящему знают свое дело. Это хорошие бизнесмены, способные обеспечить ежемесячное расширение продаж, причем с первых же дней существования компании. А это значит, что я приобрету мощного партнера по бизнесу, которым смогу гордиться и который знает, как помочь мне преуспеть!

— Фантастика! — воскликнул Величайший Сетевик, вскочил со своего места и, подойдя к краю сцены, указал на только что говорившую женщину. — Это было великолепно! Вы действительно очень быстро усвоили тему свойств и преимуществ.

Реальными *преимуществами* вашего продукта и бизнеса является то, что *важно для потенциального клиента или дистрибьютора*. И выявляете вы эти преимущества в ходе разговора с человеком, постигая его ценности и затем указывая на точки соприкосновения: когда, где и как продукты или бизнес-возможность обеспечат собеседнику те преимущества, которые его интересуют.

По сути, я хочу подчеркнуть этим, — продолжал Величайший Сетевик, возвращаясь к своему креслу, — что преимущества во многом схожи с ценностями. Что касается Винсента, то теннис и музыка являются своего рода свойствами, которые *обеспечивают* необходимые ему преимущества, или ценности. Так каковы же те ценности, которые, скажем, теннис помогает ему переживать или демонстрировать?

Я поднял руку, и Величайший Сетевик немедленно дал мне слово.

— Ну-у, — начал я нерешительно, — Винсента привлекает атмосфера соревновательности, а поэтому я бы сказал, что это является для него ценностью.

— Хорошо, — ведущий ободряюще мне улыбнулся. — Продолжайте.

— Ему нравится *побеждать*, — добавил я.

— Да, нравится, — с готовностью согласился Величайший Сетевик.

— И, как уже говорила Мэрийка, Винсенту нравится встречаться с людьми. Он сам признался, что почти всегда находит кого-то, с кем можно поиграть и поговорить, а потому, думаю, для него важно устанавливать отношения с людьми. Впрочем, я не могу судить о том, какие ценности он пытается обрести в отношениях, и лучше бы было спросить его об этом. Тем не менее смею утверждать, — продолжил я, — что сетевой маркетинг — это то, что ему нужно, так как он не боится соперничества, нацелен на победу и, вероятно, его заинтересует перспектива помочь и другим людям также добиваться побед.

— Замечательно. Действительно замечательно сказано, — одобрил мое выступление Величайший Сетевик. — И исходя из сказанного, есть ли у вас вопросы к Винсенту?

— Что ж, — ответил я, — я бы спросил Винса, не хочет ли он, чтобы я рассказал ему, в какую новую для него замечательную бизнес-игру он мог бы сыграть; игру, в которой и он сам, и люди, которые будут играть вместе с ним, могли бы претендовать на очень крупные призы. Я бы спросил, не хочет ли он поговорить со мной на эту тему.

Во время моей речи Величайший Сетевик с улыбкой смотрел на меня и удовлетворенно кивал головой.

— Итак, Винсент, — обратился он к любителю тенниса и новых знакомств, — каким будет ваш ответ на приглашение моего друга?

— С радостью! — откликнулся Винсент.

— Спасибо, — поблагодарил меня Величайший Сетевик. — Это было великолепно!

Сделав небольшую паузу, Величайший Сетевик продолжил обсуждение.

— Кто-нибудь хочет добавить? — обратился он к залу.

— Винсент любит свежий воздух, — послышался мужской голос из задних рядов.

— Что это значит?

— Ну, он любит выбираться из дому, бывать на природе. Ему нравится ходить на работу пешком, играть в теннис, словом, любит бывать на воздухе.

— Ага, — откликнулся Величайший Сетевик. — Так что, Винсент, — произнес он громче, — вы действительно не домосед, любитель прогулок и общения с природой?

Винсент поднялся.

— Да нет. Вернее, не то чтобы я не любил природу, но пешими прогулками или чем-то вроде туризма не увлекаюсь, если вы это имеете в виду.

— Однако вам нравится ходить пешком на работу и играть в теннис. Все это предполагает любовь к физической активности на открытом воздухе, — резонно заявил Величайший Сетевик.

— Да, мне нравится прогуливаться до работы ради моциона, во всяком случае, это доставляет мне больше удовольствия, чем лавирование по запруженным машинами улицам и поиск места для парковки.

— И все-таки представляет ли в ваших глазах ценность поддержание собственной физической формы?

— Само собой, — ответил Винсент.

— А вещи, связанные с малоприятной суетой, значит, нет?

— Конечно, нет, — решительно заявил наш бухгалтер.

— Как, например, звонок за неделю, чтобы зарезервировать корт на конкретное время, или пятнадцатиминутная поездка на машине ради того, чтобы поиграть в закрытом помещении?

— Вот именно, — ответил Винсент.

Величайший Сетевик повернулся к мужчине, с которым говорил до этого, и спросил:

— Как ваше имя?

— Пэт, — ответил тот.

— Позвольте мне теперь спросить вас, Пэт, — продолжил он прерванный было разговор. — Является ли пребывание на природе и вообще на свежем воздухе ценным для вас самого?

— Да, — ответил Пэт, — для меня это существенно.

— Я так и думал, — заметил Величайший Сетевик и обратился к остальной аудитории: — Только что Пэт продемонстрировал нам то, что все мы делаем достаточно часто. Мы экстраполируем собственные ценности на других людей. Пэт любит бывать на воздухе и простодушно, даже с энтузиазмом пытается переманить на свою сторону других. Самому ему нравятся люди, которые равнодушны к

природе, предпочитают активные виды отдыха, поскольку такие люди разделяют его ценности. Так, Пэт?

— Точно, — ответил Пэт.

— А скажите, подобно тому как Пэт только что обошелся с Винсентом, замечали ли за собой другие здесь присутствующие большее, чем у потенциального партнера, желание обеспечить человека новыми бизнес-возможностями?

Многие в зале совершенно очевидно признавали справедливость подобных «подозрений» в свой адрес.

— Мы занимаемся *этим* постоянно, — продолжил Величайший Сетевик, удовлетворившись полученной реакцией. — Мы не слушаем высказываний людей об их собственных ценностях. Мы слишком заняты тем, чтобы *навязать им наши собственные*. Нам *нравится*, когда другие разделяют наши ценности, и мы часто делаем поспешные заключения в отношении общности наших с ними взглядов и интересов. Призываю вас *не делать этого!* — произнес он с чувством. — Таков типичный пример отсутствующего слушания. Вместо *просто слушания, только слушания*. Попробуйте уяснить, что хотят от бизнеса ваши собеседники. Старайтесь выяснить, какие из присущих им ценностей пойдут на пользу сетевому маркетингу и вашим отношениям. Это и называется творческим слушанием. Спасибо, Пэт. Вы очень всем нам помогли, — с искренней благодарностью произнес Величайший Сетевик. — Думаю, вы убедились, насколько важно в сетевом маркетинге умение слушать?

Лично мне показалось, что все присутствующие так или иначе усвоили мысль, которую он пытался до нас донести.

— Итак, — продолжал Величайший Сетевик, — вы обнаружили некоторые из ценностей Винсента. Но есть и другие. Так, он любит все *новое*. Как отметил мой друг, Винсенту присущ дух соревновательности и он любит побеждать. Для него важно встречаться с людьми, налаживание отношений представляет для него ценность. К тому же он человек деятельный, не любит пустой суеты, не любит откладывать дела в долгий ящик. А теперь, — обратился он к нам с вопросом, — являются ли какие-либо из этих ценностей *ценными* для вас в плане выяснения соответствия между вами, вашим сетевым бизнесом, Винсентом и тем, что он хочет от жизни?

Зал ответил утвердительно.

— Хорошо. — Он удовлетворенно кивнул. — Теперь предлагаю вам повторить мой опыт общения с Винсентом и обратиться к любому из своих соседей (справа, слева, впереди или сзади — не имеет значения) с тем же вопросом: «Где вы живете?» Пять минут на вопросы, еще пять на встречные вопросы соседа — думаю, десяти минут на все про все будет достаточно?

Мы согласились.

— Отлично. Когда пройдут первые пять минут, я скажу, и вы сможете поменяться ролями. И помните: вопросы задавать нужно так

же, как это делал я в беседе с Винсентом. Кроме того, я подарю вам несколько великолепных вопросов, которые помогут поддерживать разговор. Первый: спросите, что человеку нравится больше всего из того-то и того-то. Такой вопрос всегда придает разговору позитивное направление. Разговор о том, что людям не нравится, не позволяет им проявить себя с лучшей стороны. В беседе же с потенциальным партнером, полагаю, в первую очередь вам необходимо найти то лучшее, что есть в человеке. Знаю, что некоторые маркетологи считают необходимым «разбередить раны» человека, — продолжал он, — выяснить его проблемы, продемонстрировать, насколько тяжела ситуация, в которой тот оказался, а затем, подобно доброму волшебнику, указать на спасительный выход.

Когда он это говорил, я почувствовал в его голосе скрытую насмешку.

— Я бы не советовал вам пытаться ловить рыбку в мутной воде. Предлагаю держать в уме и периодически пользоваться вопросом «Что вам нравится больше всего?». Стремитесь выяснить ценности человека, его мечты, устремления, то, что является для него самым важным в жизни.

Вы, вероятно, помните, что по результатам нескольких последних всеобщих выборов в США победу одерживали кандидаты, чьи кампании строились на позитиве, те, кто воздерживался от нападок на соперников, не пытался облить конкурентов грязью. Взгляните на оптимистичные заголовки книг, предлагающие читателю надежду и занимающие верхние строчки рейтингов популярности. Некоторые не сдают своих позиций в течение многих лет. Нет, — заключил он, — оставьте негатив конкурентам, и вы непременно выиграте.

Кроме того, — продолжил Величайший Сетевик, — советую вам просить собеседника подробнее рассказать о том, что не оставляет его равнодушным. Предложения типа «Расскажите мне об этом еще...» или просто «Расскажите подробнее...» позволяют, поддерживая разговор сколь угодно долго, свидетельствовать о вашем интересе и расположении к человеку, помогают ему почувствовать себя свободнее, говорят о понимании и уважении к его позиции и целям.

Вопрос о предпочтениях и выражение готовности услышать больше о том, что волнует собеседника, упростит вам задачу в предстоящем упражнении, сделает разговор интересным и продуктивным.

Итак, спрашивайте, спрашивайте и еще раз спрашивайте! — призвал он нас. — Задавайте уточняющие вопросы. Позаботьтесь об отчетливом понимании того, что говорит ваш визави. Просите о продолжении рассказа. Выясните ценности собеседника. «Мерседес» — ценность, но ценностями являются и чувство защищенности, красота, богатство, соображения престижности, статуса, комфорта, профессиональной состоятельности, а потому выясняйте суть, докапывайтесь до ценностей. За свойствами ищите преимущества. А теперь — прошу приступить, — сказал он наконец, взглянув на часы.

Зал быстро наполнился гулом голосов, и добрая сотня диалогов началась с одного и того же вопроса: «Где вы живете?»

Глава 6

ЦЕННОСТИ, ПРИВЕРЖЕННОСТЬ И СИНЕРГИЯ

Когда десять минут истекли, Величайший Сетевик воззвал к нашему вниманию, однако тишина в зале установилась только после того, как он несколько раз звонко хлопнул в ладоши и выкрикнул: «Прекратили немедленно!»

— Так, — заговорил он вновь, — перейдем теперь к следующей части упражнения. Я хочу, чтобы вы опять обратились к своему соседу и на этот раз поговорили о ценностях, которые вам удалось выявить друг у друга. Лучший способ убедиться в верности своих выводов все тот же — *спросить*. Определившись для себя с той или иной ценностью собеседника, просто спросите его или ее: «Является ли это ценностью в вашем представлении?» Прошу вас, не рассказывайте сами человеку о его ценностях. Большинство из нас, взрослых людей, терпеть не могут, когда кто-то пытается указывать, что нам нужно делать. Наша реакция становится еще более резкой, когда другие люди безапелляционно ставят диагноз по поводу наших мыслей и чувств. Сами-то вы с этим согласны?

Присутствующие закивали головами, а некоторые подтвердили верность его слов выкриками.

— Спросите партнера, действительно ли то, что, *как вам кажется*, представляет для него ценность, таковой является. Хорошо бы отметить ценности собеседника на бумаге, поскольку чуть позже эти записи вам еще понадобятся. Итак, вы готовы начать? Отлично, — заявил он в ответ на наше дружное «да», — приступайте. Я скажу, когда остановиться.

* * *

Когда проверка собственных суждений по поводу проповедуемых соседом ценностей была в целом завершена, Величайший Сетевик предложил некоторым из нас подняться и рассказать о ценностях, которые нам удалось выявить. Среди прочих выступившими были упомянуты свобода, защищенность, теплота отношений, открытость, стремление к новизне, состязательность, радость, юмор, ощущение причастности, успех, признание, богатство, творчество, партнерство, общение, здравый смысл, чувство общности, духовность, любовь, а также многое-многое другое.

Некоторые из присутствующих были явно удивлены ценностями, которые им удалось обнаружить. Между тем на лицах людей отчетливо

читалось воодушевление. Я также был вдохновлен приобретенным опытом. Это было действительно замечательно: присутствовать в огромном зале, где сотни людей делились друг с другом тем, что является для них в жизни самым важным. В зале царил дух энтузиазма и самой искренней увлеченности происходящим.

Величайший Сетевик попросил каждого из нас еще раз просмотреть подготовленный перечень ценностей, возможно, дополнить его еще какими-то предполагаемыми позициями, призвал обратить внимание на то, что было действительно существенно в отдельных аспектах человеческой жизни, связанных с карьерой, домом и семьей, досугом, здоровьем, верой, мечтами.

Спустя примерно две минуты он заговорил о том, что ценности существуют на уровне пребывания, *существования* в некоем состоянии, а не обладания ими, что, дескать, не случайно мы именуемся человеческими *существами*, а не обладателями или производителями.

Он говорил также, что, когда мы переживаем и проповедуем наши ценности или проявляем уважение к ценностям других людей, мы действительно и в полной мере проявляем свою человеческую *сущность*.

— Иметь — не иметь. Делать — не делать. И что с того? — продолжил Величайший Сетевик и добавил, что Шекспир был тысячу раз прав, когда писал знаменитое гамлетовское «Быть или не быть? Вот в чем вопрос». — Да, это *единственный* вопрос, который действительно имеет значение.

Я вспоминал наши предшествующие встречи и разговоры и то, как часто он заострял внимание на том, чтобы «быть», как говорил, что для того, чтобы *стать* успешным, прежде нужно успешным *быть*.

Неужели это было всего лишь неделю назад? Ну и ну, поразительно!

И все же я сидел и думал о том, что мы: вы, я и все прочие — большую часть времени посвящаем тому, чтобы *иметь* и *делать*. Именно об этом говорится в большинстве книг и аудиозаписей: чтобы иметь то-то, делай это, делай то и обладай тем-то. Наш же сегодняшний наставник говорил о том, что на этом не следует заострять внимание.

Он утверждал, что достижение всего, к чему мы стремимся в жизни и работе, зависит от того, *кем* и *какими* мы будем. Наше внутреннее состояние — вот источник всего. Все, что мы делаем и имеем, — хорошее ли, плохое или посредственное, есть продукт нашей природы. От

того, хороши вы, плохи или заурядны, будет зависеть, что вы будете иметь или делать в своей жизни. Если хотите знать, каким вы были до сих пор, просто просмотрите, чем вы занимаетесь и что имеете сегодня.

Все эти рассуждения по поводу «бытия» показались мне очень любопытными. Какой я сейчас? Я подумал, что это тот вопрос, который стоит почаще себе задавать. И ответ должен быть предельно честным.

* * *

Кроме того, мое внимание привлекли слова Величайшего Сетевика о приверженности.

Он предложил каждому присутствующему в зале человеку задуматься над вопросом: «Чему я привержен по-настоящему?»

— Вы всегда *проживаете* свою приверженность, — сказал он нам. — Вы всегда *есть* то, чему привержены. Вы *постоянно* пребываете в этом состоянии, идет ли речь об озабоченности проблемами или о погруженности в грезы, стремлении избегать ответственности, быть оригинальным любой ценой или о нацеленности на легкое восприятие жизни и достижение успеха. Бытие человека определяется его внутренним настроем. Знакомы ли вы с высказыванием о приверженности В. Мюррея, человека, покорившего Эверест (по-моему, он был среди участников второй экспедиции на эту высочайшую гору мира)? — спросил он, оглядывая аудиторию. — Позвольте, я зачитаю выдержку из его книги.

Величайший Сетевик подошел к столику на сцене, открыл свою записную книжку в кожаном переплете светло-коричневого цвета и надел маленькие прямоугольные очки.

— «Приверженность, — начал читать он торжественным голосом с глубоким тембром радиодиктора. — Пока человек не проникнется идеей, неизбежны сомнения, неэффективность, возможен отказ от намерений. В отношении любой инициативы (и творчества) существует одна непреложная истина, незнание которой погубило несчетное число идей и великолепных планов: стоит человеку решиться — и ему на помощь приходит само провидение. Вдруг появляется множество благоприятных факторов, которые в противном случае не появились бы. Решение порождает целый поток событий, обращающих в пользу человека разного рода случайные совпадения, встречи, ресурсы, заранее рассчитывать на которые ни одному нормальному человеку и в голову

не пришло бы».

Он закрыл книжку и какое-то время стоял молча, предоставляя присутствующим возможность проникнуться смыслом услышанных слов.

— Согласны ли вы теперь, что приверженность необходима для достижения успеха?

— Хорошо, — продолжил Величайший Сетевик, удостоверившись в нашем согласии. — А знаете ли вы, что соответствующей приверженностью объясняется также неуспех?

Судя по реакции зала, у большинства вопрос вызвал недоумение. Сам я прежде не рассматривал тему под этим углом зрения.

— Многие ли из вас слышали имя Ричард Бакминстер Фуллер^[8]?

Над рядами поднялось несколько рук.

— Хорошо. Тогда позвольте вас познакомить. Бакминстер Фуллер воспринимается сегодня как воплощение «человеческого гения», хотя его исключали из Гарварда, причем *дважды*. Между тем он прошел курс обучения в Военно-морской академии в Аннаполисе, но так и не получил формального образования! Он достиг всемирного признания как архитектор, инженер, изобретатель, философ и поэт, стал «отцом» геодезического купола, димаксионного автомобиля, синергетической геометрии, ввел в обращение термин «космический корабль Земля». Не могу не привести еще одну цитату.

Величайший Сетевик вновь взял в руки записную книжку и надел очки.

— «Впервые в истории, — начал он читать, — стало возможным обслуживать всех людей на более высоком, прежде недостижимом качественном уровне. Лишь десять лет назад высокоэффективные технологии достигли той точки своего развития, когда такая возможность стала реальной. Сегодня человечество получило в свое распоряжение инструменты, способные обеспечить непреходящий успех». Бакминстер Фуллер, 1980 год.

Впечатляет, не правда ли? Баки также говорил о типах людей, обитающих в нашем мире. И это еще одна вещь, которую я усвоил от своего друга и наставника Кэрола Макколла. Есть люди, которые спят; есть такие, которые только пробуждаются, то есть пребывают в состоянии между сном и бодрствованием; есть едва проснувшиеся и, наконец, те, кто в полной мере бодрствует.

По мере того как я буду описывать вам перечисленные типы, вспоминайте потенциальных партнеров, которых вы пытались привлечь к совместному бизнесу, и постарайтесь идентифицировать их как представителей того или иного типа.

Наверняка вам приходилось иметь дело с человеком, пребывающим в глубокой спячке. Что происходит, когда вы с ним разговариваете? Ничего не происходит. Человек спит, — тут же ответил он на собственный вопрос, со вкусом произнеся последнюю фразу. — Даже если вам удастся растормошить его и поделиться самой заветной истиной, которую вам удалось постичь, вскоре он вновь погружается в сон. Почему так происходит? Да потому что собеседник внутренне привержен этому состоянию — *пребывать в спячке!*

Да, они ходят и даже не натываются на предметы обстановки, а между тем погружены в глубокий сон. Знакомы вам такие люди?

Многие в зале ответили на вопрос смехом.

— Что ж, теперь действительно самое смешное. Почему так получается, что вы говорите подобным соням все о предлагаемом им шансе, *самой замечательной бизнес-возможности из когда-либо существовавших в истории человечества*, но делаете это лишь для того, чтобы в который раз оказаться перед вопросом: *почему эти люди не хватаются за представившуюся возможность?* Да потому что они спят! — воскликнул он. — Вот почему! А мы все продолжаем и продолжаем с ними разговаривать. А как насчет тех, кто пребывает в пограничном состоянии между сном и бодрствованием? Какова реакция этих людей? Да никакой. Они не способны реагировать, потому что еще не проснулись. Они пока что даже не уверены, что вообще хотят просыпаться. Большинство таких людей не настроены на пробуждение и скорее склоняются к тому, чтобы хлопнуть по клавише «короткого сна» и вновь блаженно погрузиться во тьму.

Было очевидно, что Величайший Сетевик пытается передать свою мысль в образном юмористическом ключе, но столь же очевидным было и то, что аудитория без труда «читала» его послание.

— Готовы ли отвечать на ваши вопросы те, кто только что проснулся? — продолжал он. — Как, по-вашему, будет реагировать на ваш вопрос «где вы живете?» человек, который едва вернулся в этот мир, сидит на краю кровати и усиленно трет заспанные глаза?

Рассказчик и сам рассмеялся своим словам, видимо, живо

представив себе сцену.

— Люди, которые вам нужны, друзья мои, свободны от оков сна. Это те, у кого «ушки на макушке», это люди, настроенные на то, чтобы смотреть на мир широко распахнутыми глазами. Они начеку. Они слушают. Они готовы сконцентрировать свое внимание на том, что вы намерены им сообщить. Что же до всех прочих, то с ними вы будете попусту тратить свое и их время. Призываю вас не биться головой о стену чужой приверженности, — предостерегал он нас. — Пусть спящие продолжают спокойно спать. Оставьте в покое тех, кто только еще просыпается или едва проснулся. Их состояние пока что далеко от бодрствования. А сами вы бодрствуете? — крикнул он в зал.

— Да! — дружно выдохнули мы в ответ.

— Хорошо. Я и сам это знаю. В противном случае вы не стали бы тратить целую субботу на встречу со мной. Все вы исполнены решимости учиться, расти, развиваться и добиться сегодня большего успеха, чем тот, которого достигли вчера. Готов поспорить, что есть в вашей организации люди, которых вы не видите сегодня среди нас. Я прав?

Многие в зале закивали головой или ответили утвердительно.

— Самый очевидный вывод: сегодня они испытывают большую приверженность к чему-то другому. Возможно, к просмотру мультфильмов. Или к стрижке газона, походу по магазинам. *Все нормально.* Нормально. Газоны нужно стричь, мультфильмы — смотреть, а когда продвижение к цели дает сбой, человек расслабляется в магазине, — заключил он со смехом. — Все зависит от того, к чему вы проявляете приверженность. Вот почему так важен вопрос: «Чему вы привержены?» Во всякой ситуации вы всегда можете *остановиться, всмотреться и вслушаться.* Остановитесь. Спросите себя, к чему испытываете приверженность. Всмотритесь, вдумайтесь и услышите. Услышите собственный ответ. Если то, на что вы настроены, вас не удовлетворяет, решительно смените настрой и внутренне перенацельтесь на что-то, что считаете правильным и необходимым. Да, вы всегда можете «передумать». Все мы делаем это постоянно. Прямо сейчас подумайте о чем-нибудь, — призвал он нас импульсивно. — Неважно о чем — о чем угодно. А теперь, — тут он звонко щелкнул пальцами, — подумайте о другом. Переключитесь на другие мысли! Отлично. — Он опять издал пальцами резкий звук. — А теперь — три-

четыре, думайте о чем-то еще.

Щелк.

— И еще о чем-то!

Величайший Сетевик улыбнулся и продолжил:

— Возможно, кому-то из вас понадобится небольшая тренировка, однако уверен, что большинству менять направление мысли уже сейчас удастся без труда. Я прав?

Аудитория немедленно откликнулась лесом поднятых рук.

— Прекрасно, — удовлетворенно заметил наш докладчик, вновь усаживаясь в свое кресло. — Знаете... нет, пожалуй, не знаете, — тут же поправил он себя. — Есть у меня еще одна замечательная цитата из Баки Фуллера. Оцените-ка: «Порой я думаю, что мы одиноки. Порой — что не одиноки. И та и другая мысль поражает». Ну разве не замечательно?

Этих слов Фуллера я прежде не слышал. Я невольно улыбнулся и почувствовал, что совершенно согласен с Величайшим Сетевиком — это было действительно замечательно.

— Я понимаю, что перескакиваю сегодня с предмета на предмет, — задумчиво признал он. — Упоминание о разных вещах и возвращение всякий раз к Бакминстеру Фуллеру напомнили мне, о чем я хотел вам рассказать. Так что вот вам еще одна тема для размышления.

Он рассмеялся.

— Многим ли из вас знакомо понятие «синергия»?

В зале появились поднятые руки, однако число их было невелико.

— Я узнал о Фуллере, о его геодезических куполах и синергии еще в молодости, когда только начинал работать с компьютерами в Массачусетском технологическом институте, и меня по сей день удивляет, как мало людей знакомо с идеями Фуллера. Между тем его, без всякого сомнения, можно отнести к числу наиболее оригинальных и универсальных мыслителей Америки. Хотя со дня его смерти прошло уже немало лет, его идеи не стали ни на йоту менее оригинальными и актуальными.

Си-нер-ги-я, — произнес он вновь диковинное слово, на этот раз по слогам, — это когда целое оказывается больше суммы отдельных его элементов. Одна из причин, по которой сетевым маркетологам следует понимать и ценить этот феномен, состоит в том, что если другие системы бизнеса развиваются по принципу сложения или умножения, то

наша вследствие синергии растет в геометрической прогрессии, экспоненциально.

Сами вы наверняка можете привести примеры того, как сплоченная команда побеждает в борьбе гораздо более одаренного и опытного соперника. Вспомните хотя бы победу американской сборной по хоккею, вырвавшей олимпийское золото у не в пример более именитой русской команды. Подобных примеров из истории спорта, бизнеса, военных конфликтов, всех сфер жизни можно припомнить множество. Так вот, Фуллер вывел формулу расчета эффекта синергии, — заключил Величайший Сетевик. — Все действительно очень просто. Возьмем для примера всех вас, тех, кто находится сегодня в этом зале. Сколько вас? Двести пятьдесят? Да, такова численность присутствующих, но это далеко не все, кто здесь есть. Здесь же незримо присутствует некое число *отношений*. И число это, — он особо выделил последние слова, — способно вас удивить. Что касается формулы, то она такова: P (реорле — «люди») в квадрате минус P , деленное на 2, равняется S , то есть синергический показатель.

Я набросал у себя в блокноте формулу:

как он ее изложил.

— Возьмем число физически находящихся в зале людей и возведем его в квадрат. Двести пятьдесят, помноженное на двести пятьдесят... Винсент, вы не поможете мне с вычислениями?

— Шестьдесят две тысячи пятьсот, — выкрикнул в ответ бухгалтер.

— Вам, Винсент, цены нет. Вы столь же хороши и по части сокращения налоговых платежей?

— Еще лучше! — не стал преуменьшать своих достоинств Винсент.

— Великолепно! В понедельник я вам позвоню. Итак, шестьдесят две тысячи пятьсот минус двести пятьдесят, будет... Все в порядке, Винсент, это вычисление мне по силам, — засмеялся Величайший Сетевик. — Шестьдесят две тысячи двести пятьдесят. А деленное на два...

Он на мгновение задумался, и, прежде чем смог огласить результат, привлекательная женщина с длинными темными волосами, сидевшая в первом ряду в противоположной стороне зала, выкрикнула:

— Тридцать одна тысяча сто двадцать пять!

— Спасибо, милая, — ответил он, взглянув на свою новую помощницу. — Вы итальянка?

Она ответила кивком и открытой, широкой улыбкой, а Величайший Сетевик не без иронии предположил:

— Вы знакомы с Винсентом?

Зал рассмеялся. Я представил, как покраснел Винсент, хотя со своего места не мог его видеть.

— Я был бы рад представить вас друг другу, — заметил наш докладчик. — Вы в теннис случайно не играете? Хорошо, хорошо, — произнес он и поднял руку, чтобы успокоить зал и направить собственные мысли в прежнее русло. — Тридцать одна тысяча сто двадцать пять — таков синергический показатель, однако что это означает? Каково значение — *преимущество* — этого числа для каждого из вас?

Он внимательно окинул взглядом присутствующих и, так как желающих высказаться не было (а я уверен, что он и не ожидал, что кто-то решится дать ответ), продолжил:

— Это означает, что в этом помещении, где физически находятся двести пятьдесят человек, присутствуют тридцать одна тысяча сто двадцать пять *отношений!* Вы и я, — он указал на одного человека, потом на другого, — и вы и я, и вы и я, — он начал обращаться напрямую к тем, на кого указывал, — и вы, и вы, и вы... Кто-то, вероятно, чувствует себя сейчас сбитым с толку, но расслабьтесь, очень скоро все станет предельно ясно, я обещаю... Вы понимаете, — продолжил он, уже спустившись со сцены в зал, — вы и я — это одна связка отношений. — Он обращался при этом к первому человеку из тех, на кого только что указывал. Затем повернулся к следующему и сказал: — И с вами мы находимся в состоянии отношений. И вы между собой также. — Теперь он указывал на обоих. — Итак, мы имеем нас троих и три единицы отношений между нами. Это всем понятно? — обратился он ко всем присутствующим. — Разбавим наше трио. Добавим, скажем, вас, сэр. — Он выбрал среди присутствующих высокого мужчину из первого ряда. — Не могли бы вы все трое встать сюда, чтобы сделать картину предельно наглядной для аудитории?

Двое мужчин и одна женщина поднялись с мест, и он пригласил их встать возле сцены лицом к залу.

— Спасибо, — поблагодарил он своих ассистентов, а потом сказал последнему из приглашенных к участию в демонстрации: — До того как я пригласил вас в нашу группу, между нами троими существовало три

единицы отношений, верно? Пока что всем все понятно, не так ли? У меня с вами, с вами и между вами двумя — итого три, — констатировал он, указывая на первых двоих участников и на себя. Затем к нам присоединились вы, — продолжил он, положив руку на плечо высокого мужчины. — Сколько теперь мы имеем отношений между всеми нами? Давайте посчитаем. Между мной и вами — одна единица отношений. Между этой женщиной и мной — еще одна. Итого — две. Плюс между мной и этим джентльменом. Три. Отношения между первыми двумя. Четыре. Между вами, — он обратился к высокому мужчине и указал на женщину, — и этой леди — пять. И между вами и этим джентльменом... *шесть!* — заключил он с притворным удивлением.

Величайший Сетевик стоял перед залом несколько в стороне от участников своей группы.

— Ну разве не любопытно? Когда нас было трое, между нами наличествовало три единицы отношений. Но когда к нам присоединился этот джентльмен, между нами вдруг образовалось целых шесть индивидуальных связей.

Он повернулся ко всем присутствующим:

— Такова, друзья мои, *синергия*. Отношений между членами нашей небольшой группы больше, чем людей! И при появлении каждого нового человека число членов будет увеличиваться на единицу, но благодаря синергии количество отношений между нами *будет расти экспоненциально!* — многозначительно заключил он. — Поупражняемся в математике. Четыре человека — шесть синергических отношений. Добавим еще одного. Пять человек — сколько получится? — спросил он у аудитории и, прежде чем мог прозвучать ответ, добавил со смехом: — Винс, вы и ваша очаровательная знакомая пока помолчите! Итак, пять человек... — Он быстро попросил кого-то из первого ряда встать рядом с собой у сцены. — Сколько синергических отношений? Смотрите и считайте, — подсказал он, попеременно указывая на членов своей группы и имитируя подсчет связей. — Нет, это слишком сложно, — заявил он наконец, удрученно качая головой. — Воспользуемся лучше нашей формулой. Пять в квадрате — двадцать пять, минус пять — двадцать, деленное на два — десять. Мы имеем теперь десять единиц отношений. Добавим еще одного человека. — И он попросил еще одного участника собрания присоединиться к группе. — Теперь нас шестеро. Каков синергический показатель?

— Пятнадцать, — выкрикнул кто-то.

— Верно, — согласился Величайший Сетевик. — А при семи — двадцать один, при восьми — двадцать восемь, при девяти членах количество связей будет равно тридцати шести. Десять — сорок пять, одиннадцать — пятьдесят пять, двенадцать — шестьдесят шесть. Чувствуете, как растет количество отношений? — спросил он с подъемом. — Оно растет *в геометрической прогрессии!* Синергия *экспоненциальна*. Так растет ваша сетевая организация. Продемонстрированным механизмом синергии наглядно иллюстрируются размер, форма и прогресс вашего собственного будущего! И самое замечательное во всем этом, — добавил он торжественным голосом, — самое поразительное состоит в том, что все, что вы делаете, — это всякий раз приобретаете одного нового человека — *по одному за раз!* Так создается в конечном итоге гигантская организация! Так вы обеспечиваете себе чек со многими нулями в собственном почтовом ящике! Так преображаете жизнь тысяч и даже миллионов людей! *По одному человеку за раз, всего лишь одними отношениями больше,* — повторил он, глядя в притихший зал.

* * *

Поблагодарив всех, кого он вывел к сцене, Величайший Сетевик поинтересовался их именами, каждому пожал руку, сказал, что ценит их отзывчивость, и предложил аудитории также выразить признательность его ассистентам за участие в проведенном исследовании. Мы откликнулись мастерски исполненной овацией, обрушили на головы смущенной пятерки гром аплодисментов, а сам он мирно занял привычное уже место на краю сцены.

— Вот это да, — произнес он, когда буря в зале улеглась, — сегодня мне действительно удалось немало. Можно сказать, более чем достаточно.

— Нет, нет! — прозвучали возгласы из зала. — Еще! Мы хотим еще!

— Спасибо. — Он улыбнулся и ответил любезностью на любезность: — Мне доставляет огромное удовольствие быть сегодня с вами.

Величайший Сетевик глубоко вздохнул, направился к своему креслу посреди сцены и потянулся к бутылке с водой. Вволю напившись, он вернулся к краю сцены. Быстро переведя дух, сказал:

— Теперь я хотел бы помочь вам подключить к работе ваше собственное жизненное кредо. Однако понимаю, что вы уже довольно долго сидите в этом зале и наверняка проголодались... — Он обвел аудиторию взглядом и, видимо, получил достаточно красноречивый ответ на свой вопрос. — Да, вы хотите сделать перерыв и перекусить. Понимаю. Хорошо, предлагаю вам на выбор, — объявил он. — Я могу сейчас минут за десять представить вам проблему, затем вы расходитесь на обед, а после перерыва выполняете самостоятельную работу уже без меня. Либо мы можем сделать перерыв прямо сейчас, все вместе обсудить вопрос жизненного кредо, и на этом я буду считать свою сегодняшнюю миссию завершённой. Какой вариант вас больше устраивает?

— А как лучше? — слышался голос из зала.

— Хорошо и так, и так, — ответил Величайший Сетевик. — Или вы спрашиваете, что, по моему мнению, вы должны предпочесть?

— Да, — выкрикнул хор голосов.

— Ну что ж, — произнес он со смехом. — Я никогда не обедаю, а потому плохой вам советчик. И все же на вашем месте я бы проголосовал за немедленный перерыв без домашнего задания. Так как с утра мы уже проделали немалый путь, думаю, многие из присутствующих хотели бы дать голове отдых. Но... — произнес он громко, поднимаясь. — Это не означает, что вы освобождаетесь от обязанности *слушать*. А слушание, можете мне поверить, — занятие *отнюдь* не из легких. Мое вам задание на время обеда такое: независимо от характера предстоящего во время перерыва разговора с кем бы то ни было практикуйтесь в постановке вопросов и слушании. Согласны ли вы его выполнить?

Вопрос потонул в единодушном хоре громкого «да».

— Хорошо. Отправляйтесь обедать. Отдохните. Вступите в разговор с новым для себя человеком, *пожалуйста*. Высмотрите местечко рядом с кем-то, кого не знаете и с кем не спите. — Он рассмеялся. — Спросите соседа по столику, где он живет, а через полтора часа возвращайтесь в этот зал и будьте готовы сформулировать собственную жизненную миссию. И всем спасибо! — крикнул он, перекрывая шум голосов и шарканье ног. — Вы мне очень понравились.

Он отстегнул от лацкана микрофон, положил его на столик и вышел из зала.

Глава 7

ПЛОТНЫЙ ОБЕД

Все участники собрания перебрались в соседнее помещение, где их ждал обед. Ну, не то чтобы «ждал»: нам пришлось самим себя обслуживать у, пожалуй, самого богатого буфета, какой мне приходилось видеть.

Там были большие чаши с разнообразной зеленью, целые подносы со свежими овощами, с полдюжины холодных закусок типа салатов со спагетти и бобовыми, бутерброды всех видов, выпечка, сыры, холодное мясо и прочее.

С учетом услышанных утром слов о необходимости проявлять заботу о теле — как это он сказал... «Относитесь ли вы к своему телу как к храму или как к инструменту...» — я решил проигнорировать деликатесы и продемонстрировать приверженность тому, что моя жена Кэти именуется не иначе как «кроличьим кормом».

Я нагрузил полную тарелку различными салатами, однако, проходя мимо шоколадно-кремово-помадных лакомств, подумал, что порой приверженность требует от человека весьма значительных волевых усилий. Я невольно задержался у стеллажа со сладостями, лаская их алчным взглядом, который, по-видимому, не ускользнул от внимания женщины, сидевшей в зале рядом со мной. Проходя мимо, она взяла меня за руку и увлекла к ближайшему столу со словами:

— Дьявольское искушение, чур меня, чур!

— Вы, должно быть, оказались в одном ряду с теми непредвиденными обстоятельствами, удивительными встречами и неожиданными источниками материальных ресурсов, о которых я недавно слышал, — пошутил я.

— Да-да, для тех, кто исполнен решимости, — парировала она и оглянулась. — Нелегкое испытание эта россыпь десертов.

— Весьма, — согласился я.

По счастливой случайности мы оказались у стола, за которым уже сидел Величайший Сетевик, беседовавший с небольшой группой людей. Увидев нас, он поднялся. К тому же еще джентльмен, подумал я.

— Можно к вам присоединиться? — спросила моя спутница.

— Пожалуйста, — ответил он, отодвигая для женщины стул рядом с собой.

— Наверняка ваша матушка была настоящей леди, — заметила та с улыбкой, усаживаясь.

— Почему вы так решили? — спросил Величайший Сетевик.

— Вы поднимаетесь при приближении женщины, отодвигаете для нее стул. В наши дни такое не часто встретишь. Утраченный навык, так я думаю. К тому же, — продолжила она, — когда вы сегодня утром разговаривали с Винсентом, то отметили его необычное обращение «сэр» и сказали, что ваши матери, по-видимому, придерживались сходных взглядов на воспитание. Обе научили вас вежливости.

— Мне нравится, когда люди *слушают творчески*, — ответил Величайший Сетевик, обращаясь со смехом к остальным и усаживаясь на свое место. — Спасибо за добрые слова. Вежливость действительно является ценностью в моих глазах, как и другие качества джентльмена. С ними мне приятнее жить. А как подобное внимание к себе заставляет чувствовать себя вас?

— Великолепно, — ответила женщина, приложив руку к груди и слегка склонившись навстречу собеседнику. — Почти как леди.

— Понятно, — произнес тот с улыбкой.

— Вы не едите, или мне принести вам тарелку? — спросила она, заметив пустоту на столе перед своим галантным собеседником.

— Нет, спасибо. Завтрак и обед для меня категория не гастрономическая, а временная. Я знаю, что такой режим врачами не приветствуется, однако еда всегда меня расслабляет. Поэтому еще раз спасибо, я ограничусь чаем со льдом.

— Можно задать вам вопрос? — спросила женщина, спасшая меня от приступа *шокоголизма*.

— Да, конечно. Но сначала назовите мне свое имя.

— Нэнси.

В ожидании вопроса Величайший Сетевик с улыбкой смотрел на соседку.

— Уверена, вам задавали его уже не раз, — начала она, — но мне интересно, как вы начинали в этом бизнесе. Каким было начало?

Ее собеседник улыбнулся еще шире, но ответил уже с совершенно серьезным лицом:

— Начало, Нэнси, было кошмарным.

Изумленные взгляды окружающих его людей Величайший Сетевик встретил своим неподражаемым раскатистым смехом.

— Правда, я сразу завалил все дело, — подтвердил он, все еще продолжая улыбаться.

— Расскажите подробнее, — попросила Нэнси, подмигнув

собеседнику.

— Может, вам еще рассказать, где я живу? — парировал тот игриво.

К столу подошли мужчина и женщина, заняв пустовавшие стулья. Величайший Сетевик встал, я последовал его примеру. Другие двое мужчин остались сидеть, и я подумал, что уроки им даются с трудом. А возможно, быть джентльменом просто не воспринималось ими как ценность? Я решил, что последняя мысль *более правильна*. Величайший Сетевик протянул руку вновь прибывшим, те представились, и тогда он представил им по имени тех, кто уже находился за столом. Когда он сел, Нэнси продолжила.

— Ну пожалуйста, — повторила она свою просьбу с неподдельной искренностью, — мне действительно очень интересно, как вы начинали в бизнесе, что с вами случилось, каковы были ваши действия. То, что вы сразу потерпели крах, мало о чем говорит.

— Да, конечно, — ответил он. — Я начал как обычный розничный покупатель.

Рассказывая, он попеременно смотрел на каждого из присутствующих. Я очень скоро осознал, что жадно ловлю каждое его слово — предполагаю, как и все остальные.

— Мы с Рейчел жили на берегу океана в Новой Англии. Мы переехали туда из города — хотя оба были коренными горожанами, поскольку в то время меня увлекала идея о том, что можно *ездить* на курорты, а можно *жить* на курорте. Словом, я хотел постоянно пребывать в состоянии отдыхающего, и мы нашли великолепное место на побережье. Ребекка, наша дочь, родилась в спальне нашего нового дома. Как всех живущих на берегу океана, нас постоянно навещали друзья, и даже зимой по выходным дом обычно был полон гостей из города. Слышали ли вы когда-нибудь о макробиотике? — спросил он, наблюдая за лицами присутствующих.

— Да, — ответил один мужчина. — Кажется, это какая-то диета в стиле хиппи, когда вы едите только один шелушенный рис или что-то в этом роде.

— Тепло, — рассмеялся Величайший Сетевик. — Однако далеко не только шелушенный рис, в этом задействована целая философская система. Что касается диетологического аспекта макробиотики, то ее приверженцы едят только натуральную пищу, исключают из рациона сверхочищенные продукты типа сахара-рафинада, замороженных и

консервированных и иным образом переработанных продуктов, избегают пищевых добавок и прочих подобных ингредиентов, не едят мяса, удовлетворяя потребность в протеине главным образом за счет рыбы и тофу. Большой популярностью пользуются традиционные японские продукты, как, например, соевый соус, мисо, сливы-умэбоши, морские водоросли...

Ах, вот в чем дело, подумал я, вспомнив наш совместный ужин «У Широши».

— В целом при разумном подходе, должном понимании системы и проявлении гибкости диета такого рода, по моему мнению, и по сей день является самой лучшей в мире. Проблема только состояла и состоит в том, — добавил он, — что большинство людей пытаются ей следовать, не проявляя перечисленных качеств.

Очень часто к макробиотике обращались люди, надеявшиеся излечиться с ее помощью от донимавших их недугов и не желавшие прибегать к средствам обычной западной медицины: больницам и лекарствам. Помнится, в то время среди поклонников диеты было множество больных людей, причем они отличались крайним упорством как в потреблении соответствующих продуктов, так и в ведении характерного образа жизни.

По сути, — продолжал он, — большинство последователей системы выглядели людьми, шатавшимися по знакомым, чтобы прокормиться.

Сидевшие за столом дружно рассмеялись, включая Величайшего Сетевика, задорнее всех смеявшегося собственным воспоминаниям.

— Двое наших друзей поженились и решили отправиться на Западное побережье, посмотреть, как там люди живут и работают. Новая Англия, дескать, ограничена и консервативна, а вот Калифорния — это нечто безмятежное и открытое во всех своих проявлениях. Словом, эти двое янки захотели найти нечто совершенно противоположное привычному укладу в Сан-Диего, где не бывает зимы и никогда не идут дожди. По крайней мере, так им сказали. Эти двое были патентованными нахлебниками с землистыми лицами — он вообще был тощ как жердь, — с безжизненным, блуждающим взглядом, от которого шархались домашние животные и начинали плакать дети.

Он вновь рассмеялся.

— Спустя восемь месяцев новоявленные «покорители Запада» нам позвонили: «Эй, мы решили навеститься в родные пенаты, повидать

старых друзей, а потому останемся у вас на пару деньков. Вы не против?» «Отлично», — ответили мы им и стали ждать очередных гостей. Когда парочка наконец заявила, мы были поражены тем, как они *преобразились*. Я хочу сказать, что выглядели они *потрясающе!* Женщина просто сияла каким-то внутренним светом, румянец во всю щеку. Он выглядел полным сил и энергии, улыбка не сходила с его лица, глаза светились задором, тело излучало аромат здоровья. Мы с Рейчел спросили: «Чем это вы, ребята, занимаетесь? Выглядите как два херувимчика. Такие здоровые, такие счастливые. Что произошло?» Ответ был такой, — он сделал паузу явно ради большего эффекта, — *цианеи*. Это специальный термин, которым обозначаются сине-зеленые водоросли. «Это их работа, — заявили они. — Мы их просто ели».

Величайший Сетевик протянул вперед руку раскрытой ладонью вверх, словно демонстрируя нам нечто простое и одновременно удивительное, вроде булыжника с надписью «философский камень».

— «И мы хотим», — сказали мы с женой. — Он захлопнул ладонь и с улыбкой убрал руку под стол. — Так все и началось. Честно говоря, поначалу мы с Рейчел не отмечали в себе никаких изменений, однако доказательство эффективности продукта периодически мелькало у нас перед глазами, а потому останавливаться на полпути мы не собирались.

Недели через три мы просто по забывчивости пару дней не ели водоросли. И вот однажды после обеда мы с Рейчел взглянули друг на друга и поняли, что хотим прилечь и вздремнуть. Прежде с нами такого не случалось. *Ни разу!*

У обоих мелькнула одна и та же мысль, — продолжил он с напускным удивлением. — *Водоросли!* Эти глупые цианеи действительно питали нас энергией и действительно помогали нам чувствовать себя совершенно по-иному. Нужно было прекратить их прием, чтобы понять, насколько хорошо мы чувствовали себя с ними.

С тех пор прошло больше десяти лет, — резюмировал Величайший Сетевик, откинувшись на стуле, — и я по-прежнему их принимаю. Мы с Рейчел были убеждены в замечательных качествах этого продукта, убеждены в том, что он способен принести пользу многим и многим людям. Поскольку в то время я уже работал в качестве консультанта по маркетингу в бизнесе, связанном с натуральными пищевыми продуктами, и в мои обязанности входило их продвижение на рынок, поскольку у меня сформировался очень широкий круг деловых и

личных связей и поскольку у меня уже сложилось позитивное отношение к сетевому маркетингу и главным образом благодаря Рейчел я был настроен на то, чтобы попробовать себя в этом бизнесе...

— Извините, — перебила его Нэнси, — не остановитесь ли вы подробнее на своем «позитивном отношении к сетевому маркетингу»?

— Да, конечно, — ответил наш рассказчик, — вы хотите услышать о чем-то конкретном?

— Нет, мне просто интересно, что вы о нем думали.

— Хорошо. Поводов для любви к сетевому маркетингу у меня было несколько. Во-первых, я оценил его возможности как маркетолог. В пропаганде продукта или услуги ничто не может сравниться с силой живого слова, а сетевой маркетинг создает для этого оптимальные условия благодаря уникальной структуре стимулирования маркетинговой работы. Я полагал, что система поистине великолепна! — ответил он убежденно и с искренним восхищением.

Величайший Сетевик сделал глубокий вздох.

— Индивидуальный маркетинг, или маркетинг отношений, — безусловно, *единственно* верный путь. Очевидно, что это наиболее эффективный способ выхода на клиента, оглушенного валом вездесущей рекламы и избыточной коммуникации, наиболее эффективный способ проникнуть в защитную и почти непроницаемую оболочку, которой человек вынужден окружать себя, чтобы отгородиться от ошеломляющего потока информации и сохранить себя как психически здоровую личность. Вы же понимаете, — продолжил он серьезно, подавшись навстречу собеседнице, — что вы и я, как человеческие создания — в особенности как представители *американской* культуры, — проявляем естественное любопытство в отношении новых продуктов, способных повысить качество нашей жизни. В конце концов, именно мы являемся в этом мире самыми активными потребителями! Мы полны желания знать, что есть нового, что есть отличного, что сделает нашу жизнь лучше. Но куда мы идем за столь необходимой нам информацией? К кому обращаемся?

— Интернет, — вступил в разговор мужчина, сидевший по другую сторону стола.

— Отлично, Боб, — одобрительно отреагировал Величайший Сетевик, кивком головы подчеркнув свое согласие. — Таким образом, мы выходим на еще одно очевидное обстоятельство, которым

обусловлено блестящее будущее сетевого маркетинга. Это не совсем ответ на вопрос, который задала Нэнси, но тема, по-моему, чрезвычайно увлекательная. Хотите, чтобы я продолжил? — спросил он, обращаясь к женщине.

— Да, конечно, — ответила она.

— Отлично, — сказал Величайший Сетевик. — Так вот, в течение ряда лет, а точнее, десятилетий я занимался изучением философии и религиозных систем. Все ли из присутствующих имеют представление о таких категориях восточной философии, как *инь* и *ян*?

Все либо утвердительно кивнули, либо подтвердили свою осведомленность словами.

— Прекрасно! — удовлетворенно воскликнул Величайший Сетевик. — Итак, существуют две основополагающие жизненные силы — исходные полюса единого магнита мироздания, два энергетических источника, обеспечивающих чередование дня и ночи, наличие мужского и женского начала, верха и низа, движения и покоя, расширения и сжатия. Отчасти понимание инь и ян — как и самой жизни — определяется пониманием того, что все мироздание подчиняется универсальным законам. Следуйте им, и вы обретете гармонию. Игнорируйте их, оспаривайте, пытайтесь им противостоять, и ваша жизнь пройдет в бесплодной борьбе. Как результат — внутренний раздор, непонимание, проблемы, болезни и даже смерть. Один из универсальных законов гласит: чем больше фронт, тем больше тыл. В практическом плане это означает, что все в нашем мире взаимосвязано, все пребывает в *отношениях* с чем-то другим. Изменение одного компонента повлечет за собой изменение другого. Вы понимаете, о чем я, или это слишком отвлеченный сюжет для беседы за субботним обедом? — спросил он нас.

Я оглядел присутствующих — никто не проявлял нетерпения. Все так или иначе призывали Величайшего Сетевика к продолжению рассказа. Я испытывал изумление и уже по опыту знал, что оснований для него будет еще предостаточно. Не думаю, что когда-либо прежде мне приходилось общаться с человеком, который обладал бы таким багажом самых разнообразных знаний.

Словно в подтверждение моих мыслей прозвучал следующий вопрос к присутствующим:

— Знакомо ли вам имя писательницы Урсулы Ле Гуин?

Похоже, что все впервые слышали это имя.

— Понятно, — сказал Величайший Сетевик и продолжил: — Но вы наверняка слышали или читали «Властелина колец» и «Хоббита» Толкиена, наслышаны о К. Льюисе или Уильяме Моррисе и в целом о жанре литературы, обозначаемом словом «фэнтези»^[9]?

Я читал «Хоббита», и другие люди за столом кивали в такт знакомым им названиям книг и именам.

— Урсула Ле Гуин написала трилогию «Земноморье», классическое произведение жанра фэнтези. В романе «Дальний берег» у меня есть любимый пассаж, которым предельно наглядно иллюстрируется идея относительности мира, фронта и тыла. Кстати, — заметил он с улыбкой, — благодаря ему мы возвратимся к мысли, высказанной Бобом.

Величайший Сетевик принялся потирать кончиками пальцев свой лоб непосредственно над бровями, будто пытался массировать сам мозг. Потом поднял взгляд и улыбнулся.

— Вспомнил, — произнес он наконец и принялся своим характерным глубоким, звучным голосом цитировать отрывок из книги: — «Спустя какое-то время мудрец тихо заговорил: “Теперь ты видишь, Эррен, что действие не есть, как думают молодые, некий самостоятельный и отвлеченный акт. Дескать, поднимаешь камень, кидаешь и либо попадаешь в цель, либо промахиваешься — и дело с концом. Когда камень поднимают с земли, та становится легче; рука же, напротив, тяжелеет. Когда камень бросают, меняется траектория движения звезд, а в момент, когда камень во что-то ударяется или просто падает, изменяется вся Вселенная. Равновесное состояние мира реагирует на всякое действие. Все, что ни происходит с ветрами и морями, всякое проявление сил воды, земли и света, все, что делают животные и растения, не случайно и разумно. Все действия и движения подчиняются законам Равновесия. От урагана до вздоха гигантского кита, от падения сухого листа до полета москита — все вписывается в рамки сбалансированного состояния единого целого”».

Цитируя текст, Величайший Сетевик смотрел то на одного, то на другого своего слушателя. Закончив, он улыбнулся и сказал:

— А вот еще одна цитата, поистине замечательные слова: «И мы, будучи существами, наделенными способностью в значительной степени влиять на мир и друг на друга, должны учиться тому, что

естественным образом делают и лист, и кит, и ветер. Мы должны учиться сохранять равновесие. Обладая разумом, мы не можем действовать безответственно».

Какое-то время все сидевшие за столом хранили молчание, каждый пытался самостоятельно, по-своему осмыслить услышанное.

— Итак, Боб, — нарушил тишину голос Величайшего Сетевика, — вы упомянули об Интернете, имея в виду, что это один из источников, из которых вы черпаете новые для себя сведения. Я же, если вы помните, завел разговор о том, что чем больше фронт, тем больше тыл. Так вот, я говорил о том — и здесь мы возвращаемся к предмету сетевого маркетинга, — что чем выше наша технологическая оснащенность, тем большие возможности контакта с людьми перед нами открываются. Да-да, проявление все того же закона всеобщего равновесия. Каждые восемнадцать месяцев, — продолжил он, — емкость и мощность микрочипов *удваивается!* Ни вы, Боб, ни я не имеем реального представления о том, какой станет жизнь — в частности, работа — через десять или даже пять лет.

Боб согласно кивнул.

— Взгляните только, сколько всего переменялось за прошедшее десятилетие. Влияние микротехнологий на наш мир огромно, разве не так? И все же два обстоятельства, Боб, не изменятся никогда. — Произнося эти слова, он подался над столом в сторону Боба и смотрел на собеседника сосредоточенным, завораживающим взглядом. — Я говорю о творчестве и отношениях между людьми. Сколько бы миллиардов единиц информации в наносекунду^[10] микрочипы ни обрабатывали, им никогда не овладеть таким человеческим качеством, как творческое восприятие и чуткость, никогда не удовлетворить нашей потребности в теплоте человеческих отношений. *Творчество и отношения.* А это значит, что если вы, Боб, способны мыслить и мечтать, если умеете творчески слушать, умеете любить и быть любимым, то они ваши: и мир, и все, что в нем есть. А самое главное, ты станешь настоящим человеком, сынок!^[11]

— Киплинг? — спросила Нэнси.

— Киплинг, — ответил Величайший Сетевик. — Как бы то ни было, — продолжил он, переведя дух, — с ростом влияния технологий на нашу жизнь, на то, как мы работаем и что делаем, все большее значение будет приобретать фактор человеческих *отношений.* А

поскольку сетевой маркетинг сплошь состоит из отношений, потребность в нашем способе ведения бизнеса будет только возрастать. И если кто-то не успел приобщиться к сетевому маркетингу сегодня, то лучший способ исправить положение — сделать это завтра. Уверен, что тогда уже следующий день станет лучше предыдущего.

* * *

От цианей к рекламному загрязнению в нашем перенасыщенном коммуникацией мире и далее к инь и ян, Урсуле Ле Гуин с ее толкованием всеобщего равновесия, к микрочипам и высоким технологиям ради еще более ориентированного на отношения сетевого маркетинга, плюс к тому ссылки на Редьярда Киплинга... уф-ф, ну и ну! А ведь не прошло еще и половины отпущенного на обед времени. Поразительно!

Величайший Сетевик вновь обратился к Нэнси с разъяснением своего, как он выразился, «высокого мнения» о сетевом маркетинге, добавив со смехом, что о своем мнении он также достаточно высокого мнения. Он сказал, что по сравнению с прочими формами участия в бизнесе, с которыми он к тому времени уже успел познакомиться, сетевой маркетинг представлялся ему наиболее справедливым в терминах ответственности и возмещения усилий. В нашем бизнесе, подчеркнул он, вы получаете за продуктивность работы и за лидерство — ни больше и ни меньше.

Далее он говорил об эффекте плеча от затраченного времени и денег, об остаточном доходе и о том, как сетевой маркетинг предоставляет вполне обычным людям возможность зарабатывать так, как прежде зарабатывали лишь одаренные артисты, изобретатели, то есть стать богатыми.

Он говорил о свободе, которой наделяет людей сетевой маркетинг, о том, что раньше — прежде чем оказался в сетевом маркетинге — ощущал себя баловнем судьбы, поскольку и тогда работал на самого себя, в то время как большинство людей были лишены такой возможности. Сетевой маркетинг сделал работу на себя доступной каждому.

— Работать где, когда и сколько хотите *вы*, а не как того требует ваш босс или диктуется политикой компании — вот реальное воплощение американского пути. В конце концов, — добавил он со

смехом, — разве не говорится в «Декларации независимых подрядчиков», что сетевые маркетологи наделены Создателем рядом неотъемлемых прав, среди которых право на жизнь, свободу и стремление к счастью?

Мы с энтузиазмом согласились.

— Не поясните ли вы собственные слова о том, что начали с провала? — попросила Нэнси.

— Да-да, конечно. Я работал маркетологом по натуральным продуктам, хорошо знал этот бизнес, был в нем известен и имел хорошую репутацию, что в немалой степени было обусловлено тем, что работал я только с известными и пользовавшимися заслуженной репутацией компаниями, выпускавшими самые лучшие продукты. «Самый лучший», кстати, — категория из числа моих ценностей, — добавил он с улыбкой. Я мог служить классическим примером человека, которого аттестуют как центр влияния. Это хорошая новость. Плохая же новость состояла в том, что я был профессионалом, занимавшимся написанием рекламных текстов, заставляющих людей покупать, и был действительно хорош в своем деле.

— Чем же плоха эта новость? — спросил один из сидевших за столом, мужчина по имени Роб.

— Тем, что профессия эта штучная, невозпроизводимая, а потому и сам я был в своем роде уникален. Я решил составить текст рекламно-коммерческого письма для своих продуктов. Как это делается, я знал лучше любого другого. В моем распоряжении было то, что на заре компьютерной эры именовалось настольной издательской системой. Большой девятнадцатидюймовый монитор, компьютер «Ксерокс» с дисководом под восьмидюймовые гибкие диски — помните такие? Лазерный принтер, ну и все такое. Как я уже говорил, я в течение многих лет занимался подготовкой рекламных текстов и зарабатывал этим себе на жизнь, а потому составил настоящую бомбу на шести страницах и отправил по экземпляру ста шестидесяти пяти фигурантам моего рассылочного списка. Сто тридцать два человека откликнулись на мое послание и сделали розничные покупки. Из них более тридцати человек в ближайшие два месяца зарегистрировались как дистрибьюторы. Это было в те годы, когда не существовало специальных бонусов за регистрацию и дополнительных стимулов. Схема была проста: приобретаешь первый свой заказ по розничной

цене, прослушиваешь вводный курс, пишешь заявление, делаешь взнос — и будь готов к тому, чтобы не слишком быстро разбогатеть.

— Но вы достаточно быстро добились впечатляющего успеха, — заметила одна из женщин.

— Да, верно, — признал Величайший Сетевик.

— Так как же вы потерпели неудачу? — Нэнси явно не желала отступить.

— К началу третьего месяца работы весь мой бизнес, по сути, был представлен группой розничных покупателей, которые были довольны продуктами и укрепили собственное здоровье, и некоторым количеством тех, кто превратился в оптовых потребителей и периодически делал новые заказы. Никто из моих дистрибьюторов ни на шаг не продвинулся вперед в плане строительства организации!

Да и мог ли я ожидать от них большего? — продолжил он. — Что они могли? Сам я был профессиональным маркетологом, ни у кого больше в моей группе подобных навыков не было. У меня был наработанный за десятилетие широкий круг деловых и личных контактов, чем большинство из них похвастаться не могли. Кроме того, я просто не знал, как учить других людей делать бизнес, поскольку у меня не было *путеводной нити!* Все, что я умел, это писать великолепные рекламные письма, которые заставляли людей связываться со мной. Но мои дистрибьюторы делать этого не умели.

Вот тогда-то я и усвоил свой первый и самый главный урок в этом бизнесе, — с расстановкой заявил он. — Если другие люди не смогут делать того, что делаешь ты, *не делай этого!* Если твоя работа невоспроизводима, это уже не сетевой маркетинг.

— А что воспроизводимо? — спросил другой мужчина, по имени Рэндолф.

— Я думаю, Рэндолф, — ответил с задумчивым видом Величайший Сетевик, — что единственным достойным воспроизведения предметом являются те обеспечивающие персональный и профессиональный рост навыки, которые содействуют налаживанию и поддержанию отношений дружбы и партнерства, развитию лидерских качеств.

— А как насчет разработки воспроизводимой системы? — спросил Рэндолф.

— Например? — отреагировал вопросом на вопрос Величайший Сетевик.

— Ну, скажем, сначала вы высылаете кассету с записью, которая готовит человека к личному контакту, затем звоните ему, высылаете информационный пакет с последующим собеседованием или презентацией, потом тренинг...

— Именно так вы работаете, Рэндолф?

— Нет.

— Ага... Скажу вам, Рэндолф, две вещи. Во-первых, максимально воспроизводимая система из тех, что мне известны, определяется словами «пользуйся, рекомендуй и спонсируй». *Пользуйся* продуктами, *рекомендуй* их другим и *спонсируй* людей, которые желают основать собственный сетевой бизнес. Второе, о чем я хочу сказать, — это то, чему научил меня Расс де Ван. Вы, возможно, помните, что я уже говорил о нем как о человеке, научившем меня технике аплодисментов.

Рэндолф кивнул.

— Так вот, Расс сказал мне, что все, чем вы занимаетесь в сетевом маркетинге, — это узнаете, как выполняется та или иная операция, а потом, когда в совершенстве овладеете приемом и сможете вновь и вновь им пользоваться сами, учите ему других. В сетевом маркетинге, — продолжал объяснять Величайший Сетевик, — все, чем вы занимаетесь, — это учите людей тому, что знаете и умеете сами. Это понятно, Рэндолф? Или вы хотите, чтобы я проиллюстрировал эту мысль конкретным примером?

— Да нет, все понятно, — ответил Рэндолф.

— Я хочу, — немедленно вмешалась в разговор Нэнси.

— И я тоже, — сказал Боб.

— Хорошо, — согласился Величайший Сетевик. — Все вы пользуетесь продуктами своей компании, верно?

Присутствующие подтвердили его предположение.

— Прекрасно. Достаточно ли вы компетентны в их использовании, чтобы научить других пользоваться ими так же эффективно, как делаете это сами?

— Конечно. Да. Естественно... — прозвучали возгласы сидевших за столом.

— Замечательно, — вновь одобрительно заметил он. — Дальше вы выходите на контакт с парой человек: друзьями, членами семьи, людьми, которых близко знаете и с которыми постоянно встречаетесь, — теми, кто, по вашему мнению или по вашим

ощущениям, был бы рад воспользоваться преимуществами вашего продукта.

Он сделал паузу и окинул взглядом своих собеседников, желая убедиться, что они следят за ходом его рассуждений. Мы внимательно слушали.

— Вы находите этих двух человек и рекомендуете им продукт. Вы учите их тому, что уже умеете делать сами, — *пользоваться* продуктом. Вы можете это сделать?

Все подтвердили, что да, могут.

— Хорошо, — сказал Величайший Сетевик и склонился над столом, помогая себе в дальнейших разъяснениях жестами. — Итак, у вас налажен собственный маленький бизнес. Вы сами являетесь собственным клиентом и имеете еще двух человек в роли ваших же розничных-клиентов. Далее вы находите еще двоих и спонсируете их. Это люди, которые, так же как и вы, хотят выстроить собственный сетевой бизнес. И вновь это то, что вам уже известно, — вы на собственном опыте знаете, что значит быть человеком, который хочет создать свой бизнес. Ведь так? Словом, вы находите этих двоих и учите их, как пользоваться продуктом, то есть тому, что хорошо умеете сами. Вы учите их, как заполучить двух розничных покупателей, что тоже хорошо вам известно. Это уже спонсирование. Вы следите за моей мыслью? — спросил он нас. — Теперь посмотрим, что у вас в активе. У вас есть два дистрибьютора, каждый из которых имеет двух розничных клиентов. А это как раз то, друзья мои, — произнес он, откинувшись на спинку стула и широко разведя руки в стороны, — что именуется *организацией* сетевого маркетинга. Предположим теперь, — продолжил он, — что вы и оба ваших розничных покупателя ежемесячно приобретаете продуктов по их оптовой стоимости на 100 долларов каждый. Каким будет ежемесячный объем реализации вашей организации в целом?

— 900 долларов, — тут же ответила Нэнси.

— Замечательно. Вы уже знаете, как получить двух дистрибьюторов, имеющих двух розничных клиентов и совокупный месячный объем продаж в 900 долларов в оптовых ценах. Вы учите двоих своих дистрибьюторов тому, что умеете сами: учите спонсировать их собственных дистрибьюторов, каждый из которых будет пользоваться продуктами, будет рекомендовать продукты другим, найдет двух

розничных клиентов, и каждый из них будет ежемесячно приобретать оптом продуктов на 100 долларов. Что вы теперь имеете? — спросил он и добавил: — Нэнси, у вас, похоже, математический склад ума. Сколько у нас получается?

— Выходит 2100 долларов, — улыбаясь, ответила женщина. — Мои 300 и по 900 от каждого из двоих моих дистрибьюторов.

— Великолепно! — заметил Величайший Сетевик, улыбаясь ей в ответ. — Что дальше, Нэнси?

— Я имею месячный объем реализации в 2100 долларов при двух дистрибьюторах в собственном фронтлайне, каждый из которых имеет по два дистрибьютора в собственном фронтлайне, — сказала Нэнси. — Дальше я учу своих двоих, как сделать то, что сделала сама: как им построить собственные организации с объемом продаж в 2100 долларов и двумя уровнями организации.

— Вот именно! — воскликнул Величайший Сетевик. — Так вы и делаете. Теперь в вашей организации 14 человек плюс вы сами и объем продаж в 4500 долларов. Далее вы выходите на...

Он не закончил фразу в расчете, что ее продолжит кто-то из присутствующих, и Нэнси, конечно же, немедленно подхватила его мысль.

— На 9300 долларов и организацию численностью 30 членов плюс я сама, — выдала она с улыбкой на лице, добавив: — А следующий этап — 18 600 долларов плюс мои собственные продажи, итого — 19 000 долларов!

— И так ваша сеть растет и растет, — резюмировал Величайший Сетевик в ритме сказки для малышей. — И всякий раз единственное, что вы делаете, единственное, что вообще приходится вам делать, — это учиться делать дело, мастерски его осваивать и учить других делать то, что вы уже знаете, как делать. Пользуйтесь, рекомендуйте, спонсируйте и учите людей тому, что уже освоили на собственном опыте. Рэндолф, — обратился он к мужчине рядом с собой, — как по-вашему, воспроизводима ли эта система?

— Да, — ответил тот.

— Сможете ли вы ясно растолковать все вышесказанное достаточно сообразительному собеседнику, скажем, за час или чуть меньше?

— Да, смогу, — уверенно согласился Рэндолф.

— Но что наиболее важно для работы *этой* системы — и то, что

нельзя сделать за полдня, — это научить ваших людей говорить и слушать так, чтобы они могли формировать отношения, укреплять дружеские связи, стимулировать партнерство и развивать лидерские качества. А ведь именно этому вы, как бизнесмен и лидер, должны учить людей, с тем чтобы они могли учить своих людей, те — своих и так далее по цепочке. Таково, друг мой, — продолжал он, обращаясь к Рэндолфу, — мое собственное представление о воспроизводимой системе, обеспечивающей успех в сетевом маркетинге. Любого можно научить за один субботний час основам работы в этом бизнесе. Остальное же приобретается в ходе каждодневного постижения науки *быть* максимально совершенным, насколько это тебе по силам. А если честно, — спросил Величайший Сетевик, пристально глядя в лицо Рэндолфу, — можете ли вы назвать нечто более важное для вас в постижении сетевого бизнеса, чем умение *достичь совершенства*, а потом передать свои знания другим?

Рэндолф улыбнулся и покачал головой.

— Нет, сэр. Ничего более важного мне в голову не приходит.

— Так вот, — продолжил наш рассказчик, — я сказал вам, что потерпел неудачу. Причем главная моя беда состояла не в том, что мои навыки были невоспроизводимы. На самом деле я опасался, что слишком воспроизводим, а потому мой неуспех имел гораздо более глубокие и опасные корни. Мой неуспех... — он сделал паузу, и я почувствовал, что он готовит нас к восприятию некоего драматичного объяснения, — был обусловлен тем, что я просто *не любил людей!*

Полагаю, что выражение на лицах находившихся за столом было примерно одинаковым — нечто среднее между удивлением и шоком, поскольку рассказчик немедленно разразился самым искренним смехом и с любопытством обводил взглядом наши изумленные физиономии.

— Именно так, — едва смог он выговорить, будучи не в силах сдержать приступы смеха. — И можете себе представить, насколько тяжело выстроить любой сетевой бизнес, если вы не любите людей.

Какое-то время мы пребывали в молчании, и наконец Нэнси — что за умница! — молчание прервала:

— Расскажите об этом подробнее... пожалуйста.

Он вновь рассмеялся и протянул руку, чтобы одобрительно коснуться ее плеча.

— Замечательно, Нэнси, конечно, расскажу, — сказал он с улыбкой

и кивнул.

— *Я сам себя научил* любить людей и добился этого благодаря творческому слушанию. Не стану утомлять вас всеми деталями процесса, замечу только, что еще в раннем детстве я сделал собственные выводы в отношении того, кто я и какова на самом деле жизнь. Что касается меня, — продолжил он ровным голосом, в котором, впрочем, я ощутил немалый накал эмоций, — то я был неконтролируемым ребенком, таким, из которого никогда ничего путного не выйдет — *никогда*. Таково было отсутствующее слушание, с которым я жил. Так я запрограммировал самого себя такого, каким себя воспринимал. Жизнь же воспринималась мною как арена борьбы, на которой я должен был доказывать, что достаточно хорош — достаточно хорош, чтобы любить и *быть* любимым, следуя путаной парадигме собственного изготовления, через которую я не мог достичь и не достиг бы ни того, ни другого. И большую часть жизни я продолжал жить с этими детскими представлениями и намерениями в душе, веря в их истинность. Вы уже слышали от меня, что сетевой маркетинг сплошь составлен из отношений, не так ли? — спросил он нас, и все кивнули ему в ответ. — Так каков же источник, в чем корень *отношений*?

После недолгого периода молчаливых раздумий голос подала Нэнси.

— Любовь, — предположила она.

— Да, — ответил Величайший Сетевик. Обращаясь ко всем, он продолжил: — Исходя из того, что сетевой маркетинг соткан из отношений... отношения — это продукт любви... мы можем логически прийти к и без того очевидному заключению: сетевой маркетинг зиждется на способности любить и быть любимым.

Он повернулся ко мне и произнес с искусно воспроизведенным английским акцентом:

— Итак, доктор Ватсон, что вы на *это* скажете?

Мне вспомнилась наша утренняя поездка на сегодняшнее собрание. С трудом верилось, что это было лишь каких-то пару часов назад. Я вспомнил, как он спрашивал меня об обстоятельствах, которые могли бы воспрепятствовать отношениям любви с теми, кого спонсируешь и тем самым привлекаешь к совместному бизнесу. Тогда у меня появилась мысль о том, что я сам могу быть *недостаточно хорош*, чтобы меня любили. Я вспомнил и свой ответ, что я, дескать, не из тех, к кому другие питают чувство любви.

При молчаливом одобрении своего наставника я рассказал сидевшим за столом о нашем разговоре, о том, что он говорил, будто бы я сам придумал, что недостаточно хорош и не отношусь к тем, кого люди могут полюбить или в чью любовь к себе смогут поверить. Я рассказал, как он предложил мне через позитивные утверждения склонить чашу весов моего сознания в пользу иных мыслей, которые наполнят меня верой в себя и новой силой.

— Меня чрезвычайно заинтересовала, — сказал я ему, — ваша концепция ранних детских установок. Не остановитесь ли вы более подробно на этом вопросе?

— Конечно, — ответил Величайший Сетевик и, словно всматриваясь в самого себя, на мгновение погрузился в молчание, а затем произнес: — В определенный момент своего детства все мы приходим к заключению о том, как должны себя вести, чтобы выжить в рамках парадигмы собственной жизни. Вам знакомо слово «парадигма»?

Трое из участников беседы признались, что нет.

— Парадигма — это модель, сформированная особым пониманием сути вещей и процессов. Впервые я столкнулся с этим понятием в конце шестидесятых, читая книгу профессора Массачусетского технологического института Томаса Кюна «Структура научной революции». Примером научной парадигмы может служить физика Ньютона. Сэр Исаак, тот самый, который открыл закон всемирного тяготения после того, как ему на голову упало яблоко, обладал собственным представлением о *физической* картине мира. После периода *непрерывного* первоначального неприятия новой концепции со стороны всех тех, кто считал, что старина Коперник все уже сказал по этому поводу, идеи Ньютона были подхвачены и другими «учеными мужами». *Парадигма* Ньютона была в итоге принята за основу миропонимания. Но вот появился Альберт Эйнштейн и опрокинул ньютоновское представление о мире своей теорией относительности, которая положила начало квантовой физике и предложила человечеству новую, более совершенную парадигму мироустройства. Есть своя парадигма и у традиционного бизнеса, — продолжал Величайший Сетевик, — парадигма того, как продаются и покупаются вещи, включающая парадигму сетевого маркетинга. Все имеет свою парадигму. Проще говоря, — заключил он, — парадигма — это способ *восприятия* мира. Соответственно, у каждого из нас есть свое

специфическое представление о собственной жизни. Парадигма мировосприятия формируется у нас уже в детском возрасте, и мы держимся за нее, пока не появляется в нашей жизни что-то, что обладает достаточной силой, чтобы изменить сложившуюся в нашем сознании парадигму. А держимся потому, что парадигма является основой нашего существования, фундаментом, опираясь на который мы движемся по жизни.

Он подался вперед и, положив подбородок на согнутые в локтях и покоившиеся на столе руки, внимательно вглядывался в лица своих слушателей.

— Сменить парадигму непросто, поскольку, как я только что сказал, это наша основа, исходный плацдарм для всяких действий. Так же непросто было и человечеству переключиться с парадигмы Коперника на парадигму Ньютона, а потом Эйнштейна. Трудное это дело. Я, дескать, знаю, что, как и почему, и не смущайте меня своими *новыми* фактами. Мы чрезвычайно привязаны к собственной системе представлений о мире, о том, каким он *должен* быть. Вы, конечно же, встречали людей с такой парадигмой: получать хорошие оценки, поступить в хороший колледж, устроиться на работу в хорошую компанию и к пятидесяти годам уйти на покой. Не так ли?

Присутствующие немедленно согласились.

— И тут вдруг появляетесь вы с радикально иной парадигмой: быть себе единственным боссом, свободно распоряжаться собственным временем, максимально пользоваться эффектом рычага, работать где, когда и с кем вам хочется, обеспечить себе достаточный остаточный доход, чтобы уйти на пенсию через четыре-пять лет. Улавливаете? Угадайте теперь, какой будет первая реакция человека? — спросил он лукаво.

По реакции моих соседей за столом можно было с уверенностью судить о том, что они поняли его мысль.

— У вас у всех есть с собой ручки и бумага, не так ли? — спросил он затем.

Мы стали доставать из карманов и сумок письменные принадлежности.

— Вот это да, — произнес Величайший Сетевик с улыбкой, — я еще даже не попросил вас взять их в руки, а у вас уже все наготове. Хорошо. Теперь возьмите ручку в ту руку, которой вы обычно не пользуетесь

при письме, и напишите свое имя.

Когда мы выполнили задание, он заметил:

— Неудобно, верно? Это совершенно иная парадигма — и удивительно непростая в реализации. Столь же непросто заставить людей изменить привычному образу мышления. Для внутренней перестройки требуется значительный толчок, причем почти всегда толчок *извне*. Мы очень редко выполняем эту работу самостоятельно. Оперируя привычными инструментами мышления, мы, люди, практически лишены шансов «изменить себе». И все же даже когда дело касается присущей вам парадигмы, не все так безнадежно — выбор за вами. Вы можете продолжать ее придерживаться, можете отвергнуть, а можете скорректировать. Однако чтобы парадигма действительно стала предметом собственного выбора, вы прежде должны осознать ее наличие и уяснить, каким она представляет вам окружающий мир. Не удивительно, что 99,9989 процентов обитателей планеты не отдают себе отчета в том, что ими *движет* конкретная парадигма, диктующая восприятие мира и сформировавшаяся еще тогда, когда они были детьми. Большинство из нас не сознают, что та исходная парадигма живет и здравствует в нашем сегодняшнем сознании, определяя то, как мы живем, чем дышим, какими себя сознаем, пребывая уже во вполне зрелом возрасте.

После некоторой паузы, сделав глубокий вздох, Величайший Сетевик вновь обратился ко мне:

— Эта парадигма, которая свойственна нам обоим, что, дескать, мы недостаточно хороши, — как она влияет на наше поведение в отношении других людей?

— Ну, к примеру, я просто их избегал, — ответил я.

— Вот именно. Точно так же и я себя вел в течение всей жизни, — заметил мой собеседник. — Стоит ли травмировать себя чужими отказами, верно?

— Точно, — согласился я.

— Что я еще делал — столь же неэффективный, да к тому же отталкивающий прием, — так это надувал щеки и пускал пыль в глаза, — продолжил он совершенно серьезно. — Я из кожи вон лез, желая доказать окружающим, какой я необыкновенный, какой самобытный, как повезет тому, кого я осчастливлю своим вниманием. Не заботясь о том, чтобы быть «достаточно хорошим», я претендовал на

то, чтобы быть *лучше* других! Хотя мы с вами пришли к своему прежнему заключению через разные обстоятельства, оба оказались в итоге в одном и том же положении со сходной негативной парадигмой в голове — мы, дескать, «недостаточно хороши», — вынуждавшей избегать новых отношений и довольствоваться самими собой в качестве собственного лучшего друга. В лучшем случае мы поддерживали отношения с теми немногочисленными людьми, которые уже продемонстрировали нам свою любовь или расположение. Ведь так?

— Верно, — согласился я.

Я окинул мысленным взором прошедшие годы, вспоминая, как уклонялся от сближения с другими людьми, вспоминал приемы, посредством которых проявлял свою обособленность и индифферентность. Я вспоминал, как мысленно обосновывал нежелание вступать в отношения и как, когда все же пытался вступить с людьми в контакт, спешил продемонстрировать, какой я умный, особенный или какой-то еще, словом, такой, каким меня непременно полюбят.

— Верно ли я понимаю, — спросил меня Величайший Сетевик, — что сейчас вы всматриваетесь в свое прошлое, оцениваете собственное поведение и отмечаете, как избегали людей и отношений с ними или стремились доказать другим, что вы действительно хороши?

— Да, — признался я.

— Прошу вас осознать, — обратился он уже ко всем присутствующим, — что *все это мы себе придумываем*. Теперь я точно это знаю, хотя начал сознавать, только когда мне перевалило уже далеко за сорок. Всю же прежнюю свою жизнь — лет эдак с четырех — я прожил так, словно то, что я недостаточно хорош такой, как есть, — непреложная истина. Жизнь представлялась мне таким образом, что, каковы бы ни были мои успехи — будь то в учении, спорте, искусствах, бизнесе, обращении с деньгами, проявлениях творчества, отношениях с женщинами, — стать *достаточно хорошим* мне никак не удавалось. Сделанное в детстве заключение о том, что я недостаточно хорош, — продолжил Величайший Сетевик, откинувшись на спинку стула, — заставлявшее меня двигаться вперед и вперед от достижения к достижению, имело целью — и цель эту я сам для себя определил — доказать его *неверность!* А между тем я вновь и вновь убеждался: что бы я ни делал — цель оставалась все такой же далекой, и она, подобно силе гравитации, вновь и вновь швыряла меня на землю. Кто-то может

назвать это безумием. Мне самому такое поведение кажется шизофреничным. Впрочем, мой друг и учитель Кэрл Маккол предпочитает более политкорректный — и более щадящий — термин: «дуализм».

Великий Сетевик оперся локтями о стол и положил подбородок на ладони.

— Как бы то ни было, — продолжил он, — и в прошлом, и в настоящем огромное количество людей жили и живут в соответствии с приобретенным в детстве представлением о том, что они недостаточно хороши. Эта индивидуальная парадигма заставляет атлетов стремиться к чемпионству, а бизнесменов — к богатству, заставляет актеров и актрис вести образ жизни миллионеров и знаменитостей, политиков — бороться за власть и влияние, а определенное количество сетевых маркетологов — выстраивать обширные, успешно функционирующие организации с операциями по всему миру. Словом, эта парадигма оказывается очень полезной для многих из нас, включая меня самого. Между тем во всем этом не прослеживается свободы выбора. Жить с такой парадигмой — неосознанно ей следовать — то же, что добровольно обнести себя забором из колючей проволоки.

Он обратился ко мне:

— Помните историю про пастухов, которую я вам рассказывал? Только действуя осознанно, вы сможете лидировать и вести за собой других. А до тех пор будете оставаться рабом однажды обретенных представлений, чисто умозрительных выводов, возникших в сознании неуверенного в себе маленького ребенка. Вы будете слушать отсутствующе, останетесь рабом парадигмы, пока не осознаете, что у вас есть выбор.

Он сделал паузу и по очереди посмотрел в глаза каждому из сидевших за столом. Лицо его было невозмутимым и в то же время напряженным.

— В терминах приобретаемых в детстве представлений люди вырабатывают для себя две базовые модели, которыми и руководствуются в последующей жизни, — вновь заговорил он. — Хотя вариаций этих двух моделей столько, сколько людей, фундаментальные парадигмы строятся на основе либо *количественных*, либо *качественных* индивидуальных устремлений. Нам либо *мало*, либо *недостаточно хорошо*. Простой способ выяснить, что движет человеком, — поделился он с нами собственным наблюдением, — это предложить ему закончить фразу: «Что бы я ни делал, мне все...» Присмотритесь к тем, с кем общаетесь, — призвал он нас. — Что их не удовлетворяет? Алчут ли они *больше* или стремятся к *лучшему*? Взгляните на своих потенциальных партнеров. Думаю, вы обнаружите, что их можно отнести либо к одной, либо к другой категории. Хотят либо больше, либо лучше. Вся их жизнь и работа определяются их представлениями о самих себе, парадигмой, в соответствии с которой им либо чего-то не хватает, либо они недостаточно хороши. А что еще более важно, — начал он с особым акцентом, заставив нас предельно внимательно прислушаться к его словам, — присмотритесь *к самим себе*.

Тут он взглянул на часы и воскликнул:

— Ого! Пора возвращаться в зал. Надеюсь, Нэнси, вы удовлетворены? Если у вас есть еще вопросы, мы можем позже продолжить.

— Достаточно сказать, друзья мои, — произнес он, поднимаясь из-за стола, — что я научился относиться к людям с симпатией, научился их любить и заботиться о них, а также с симпатией, любовью и заботой относиться *к самому себе*. И достиг я такого состояния через творческое

слушание. В немалой степени я обязан своим отношением к людям и к самому себе моему учителю Кэрол Маккол. В собственной эволюции от представлений детства к тому, что Кэрол именует возвышающим слушанием, а я называю творческим, открытым и намеренным слушанием, в общении с Кэрол и в знакомстве с ее работой я узнал, открыл для себя и внутренне вырос больше, чем от контактов со всеми другими учителями, тренерами, наставниками и друзьями, с которыми сводила меня судьба. Я настоятельно рекомендую всем моим слушателям ее материалы и программы.

Спустя мгновение он добавил с воодушевлением:

— А знаете, я думаю, будет неплохо начать вторую половину нашего сегодняшнего общения с более углубленного обсуждения проблемы творческого слушания. С утра я так по-настоящему и не объяснил, *как* слушать намеренно. Так и сделаем, — объявил он нам и самому себе, — намеренное слушание, а потом жизненное кредо. Отлично! Мне нравится, как все идет без сучка, без задоринки, когда доверяешь процедуре, — сказал он и засмеялся. — Спасибо за совместный обед, — кивнул Величайший Сетевик, останавливая взгляд на лице каждого из нас. — Я очень ценю ваше общество.

На этом он откланялся и покинул импровизированную столовую.

Глава 8

НАМЕРЕННО И С ЯСНОЙ ЦЕЛЬЮ

Мы с Нэнси, а также еще пара человек из тех, что сидели с нами за столом, вместе вернулись в бальный зал отеля. Около половины участников тренинга уже были там. Некоторые расселись по местам, однако большинство стояли небольшими группами и что-то обсуждали. Величайший Сетевик сидел в своем представительском кресле посередине сцены и с очками на кончике носа читал записную книжку, время от времени бросая взгляды в зал. Я отметил, что на сцене появилась стойка с белым планшетом. Все же остальное было в точности как утром.

В 1.30 — я увидел, как он посмотрел на часы, а потому взглянул на свои — докладчик прицепил к лацкану и включил микрофон, несколько раз хлопнул в ладоши и попросил нас рассаживаться по местам, призывая продолжить работу.

— Садитесь, садитесь, садитесь, — обращался он к тем, кто еще продолжал стоять, а потом добавил: — Еще раз добро пожаловать. Надеюсь, обед был в равной мере вкусен и интересен.

Аудитория откликнулась одобрительным гулом.

— Прекрасно. Вашим заданием на обед было слушать. Что у вас получилось? Что наиболее интересного вы открыли для себя в этом процессе?

Несколько человек поделились своими наблюдениями, и после этого ведущий спросил, какие «новые возможности» открыли они для себя, исходя из сделанных наблюдений.

Один мужчина, по имени Мэт, сказал, что, по его мнению, в процессе слушания человек часто опирается на прошлое. Величайший Сетевик попросил его развить эту мысль.

— Я заметил, что, слушая других, всегда имел наготове собственное суждение по предмету высказывания. Я также отметил, что постоянно думаю о том, согласен я или нет с тем, что говорится, а также то, что, размышляя, — вместо того чтобы слушать, — постоянно обращаюсь к собственному опыту, исхожу из уже сложившегося у меня мнения о человеке и его высказываниях.

— А скажите, Мэт, — обратился к мужчине Величайший Сетевик, — заметили ли вы за собой особенность, следя за разговором, сравнивать слова собеседника с собственным видением ситуации или со своим представлением о ней, как бы оценивая степень соответствия мнения собеседника вашему собственному мнению?

— Да, — ответил Мэт. — Я заметил это при разговоре с каждым, с кем успел пообщаться, и даже когда просто слушал чей-то разговор, напрямую в нем не участвуя.

— Хорошо. А теперь, Мэт, боюсь, я поставлю вас в неловкое положение, но, поверьте, у меня нет ни малейшего намерения вас обидеть. Впрочем, прежде хочу спросить вашего разрешения на продолжение нашего разговора. Я лишь хочу говорить без обиняков, честно и открыто. Вы согласны?

— Согласен, — ответил Мэт, в шутку добавив: — Надеюсь, это хотя бы не смертельно?

— Нет-нет, не думаю, — рассмеялся Величайший Сетевик. — По крайней мере еще никто после разговора со мной не скончался. Однако все когда-то случается в первый раз, Мэт. — Величайший Сетевик заговорщически подмигнул собеседнику. — Хорошая же новость состоит в том, что, хотя разговор будет касаться вашего случая, в нем не будет ничего провокационного.

— Тогда давайте начнем, — ответил с улыбкой Мэт.

— Хорошо. Вы сказали, Мэт, что заведомо проявляли определенное отношение к тому, что говорилось, имели собственное мнение о говорившем, так?

— Да, — согласился Мэт.

— Считаете ли вы этот случай примером того, что я назвал реактивным слушанием?

— Конечно, — признал Мэт.

— Почему вы так считаете? — спросил Величайший Сетевик.

— Потому что мое слушание не было открытым. Мое мнение и суждения вмешивались в процесс, — объяснил Мэт и добавил с вопросительной интонацией: — Закрытое слушание?

— Именно. Сознаете ли вы присутствие в вашем общении с человеком также отсутствующего слушания?

— Да, думаю, что да, — вновь признал мужчина.

Величайший Сетевик поднялся с кресла и подошел к краю сцены, чтобы обратиться ко всем присутствующим.

— Всем нам следует поблагодарить Мэта за то, что он добровольно *страдал за наши грехи*. Такого рода реактивное слушание свойственно всем нам... или Мэт один такой? — спросил он с улыбкой.

Реакция зала ясно свидетельствовала о том, что Мэт далеко не

уникален в своем пороке.

— Я хочу, чтобы с сегодняшнего дня вы отказались от привычки реактивного слушания в пользу слушания творческого. Первый шаг в нужном направлении — открытое слушание. Мэт осознал, что его собственные мнения и суждения делали процесс слушания закрытым. Он был не способен по-настоящему слушать людей, *слышать* то, что они в действительности говорили, поскольку уже настроил собственное сознание на субъективное восприятие информации. По мере того как каждый элемент высказываний обретал свою звуковую форму, Мэт оценивал его верность или неверность, исходя из его собственных представлений. Я верно рисую ситуацию, Мэт?

Мэт опустил голову, потом поднял ее и кивнул:

— Да, все верно. Особой гордости за себя я не испытываю.

— Добро пожаловать в нашу компанию, — не без иронии, но с улыбкой изрек Величайший Сетевик. — Спасибо, Мэт, за то, что согласились выступить в роли подопытного кролика. Я оценил вашу готовность взглянуть на себя со стороны и на собственном примере продемонстрировать всем нам наши собственные недостатки. Если вдруг соберетесь теперь помирать, Мэт, дайте мне знать. Уверен, что в этом заполненном сетевыми маркетологами зале найдется немало людей, которые с готовностью бросятся вас спасать, не так ли, милые дамы? — обратился он к женской части аудитории.

Женщины понимающе заулыбались, а кое-кто и засмеялся.

— Что же касается мужчин, то многие ли из вас заняты сейчас мысленным разрешением проблем Мэта? — спросил он с улыбкой. — Женщине от природы свойственно заботиться, ухаживать и залечивать раны. Мужчины же расположены к защите, выявлению и разрешению проблем. Таковы люди. Мы получаем гендерные свойства бесплатно вместе с карточкой члена мужского или женского клуба человеческого сообщества. Просто не забывайте остановиться, всмотреться и вслушаться. Замечайте, о чем думаете. Если вы сидите сейчас и думаете: «Бедняга Мэт» или *вообще о чем-то* думаете, то это отсутствующее слушание, то есть как раз то, что мы пытаемся с вами исследовать. Прямо сейчас, в этот самый момент, присмотритесь к тому, как вы слушаете Мэта, меня, происходящее вокруг вас. Да-да, именно сейчас, прошу вас, — воззвал он к аудитории.

Спустя несколько секунд он продолжил:

— Теперь задайтесь вопросом: способствует ли ваше слушание — прямо здесь и прямо сейчас — возвышению говорящего и стимуляции самого процесса слушания или же работает в ущерб и тому и другому? Спросите себя: позитивно ли мое слушание по своему воздействию, эффективно ли как таковое?

Он вновь замолчал, на этот раз пауза длилась дольше.

— Сегодня вы уже несколько раз слышали от меня о том, что все зависит от нас. Зависит от нас и собственное слушание. Ваше слушание может быть либо реактивным, либо творческим. Оно — либо привычка, с которой вы живете, либо продукт выбора, который выделаете. Если вы слушаете реактивно, то слушаете согласно *привычке*. Если же слушаете творчески, то делаете это вследствие осознанного *выбора*. Итак, — вновь обратился он к нам с вопросом, — какими вы хотите видеть свою жизнь и работу — продуктом привычки или выбора?

Аудитория напряженно молчала.

— Остановитесь, всмотритесь и вслушайтесь. Остановитесь и всмотритесь, что вы делаете. Привычка — это то, чем мы занимаемся неосознанно. Например, завязываем шнурки или чистим зубы. Подключите сознание. Стоит вам это сделать, и привычка исчезнет. Проявляйте творческий подход и смоделируйте новый способ слушания, эффективный для вас самих и позитивный в отношении других. Ключевой вопрос таков: поскольку вы сами моделируете собственное слушание, сделаете ли вы его позитивным в отношении других людей? Да или нет? Вот что я подразумеваю под термином «намеренное слушание». Мэт стоит перед вами такой, какой он есть. Вы сидите на своем месте и определенным образом его слушаете, обычно исходя либо из позитивного, либо из негативного его восприятия, либо с верой, либо с неверием в него. Если я слушаю его как китайский болванчик, возвышает ли это его, придает ли сил мне самому?

Он сам ответил на свой вопрос:

— Очевидно, что нет. Следующий пункт не столь очевиден. Если я слушаю Мэта так, будто у него проблемы, которые я могу и должен за него решить... или так, словно он нуждается в моей помощи... или как если бы я должен был его спасти... или словно Мэт нуждается в моей защите... или слушаю его сотней других покровительственных способов, то я не слушаю Мэта творческим слушанием. Я погружен в реактивное слушание, занимаюсь отсутствующим слушанием.

Слушать же его намеренно я могу, просто избрав ту манеру процесса, через которую Мэт преисполнится новой силы. Я могу слушать его как умного человека. Я могу слушать его как сведущего человека. Я могу слушать его как компетентного человека. Я могу слушать его как своего партнера. Могу слушать Мэта как лидера. Могу слушать его как человека особенного, замечательного.

Я могу слушать Мэта любым из перечисленных способов. Все, что я должен сделать, это осознать свое реактивное слушание, свое отсутствующее слушание и сделать выбор в пользу позитивного взгляда на Мэта и намеренного слушания. Слушать Мэта избранным мною способом, который сделает сильнее нас обоих.

И как, по-вашему, повернется дело? — обратился он к присутствующим с вопросом. — Не кажется ли вам, что существует вероятность того, что если я буду слушать Мэта как умницу или сведущего человека, как своего партнера или лидера, как человека замечательного или каким-то иным способом буду позитивно его воспринимать, Мэт проявит себя не так, как проявил бы, если бы я слушал его как недоумка, или размазню, или любым иным негативным, «реактивным» способом?

Величайший Сетевик вновь устроился в своем кресле и какое-то время пребывал в молчании.

— Многие ли из вас имеют среди представителей своего даунлайна нытиков и пессимистов?

Я оглядел зал и заметил, что немалое число людей не отрицало наличия таковых, другие только улыбались и качали головой.

— А кто из вас не имеет в своей организации ни одного жалобщика? — спросил он затем.

Поднялось несколько рук.

— Интересно, — отреагировал он. — Могу я попросить подняться тех из вас, кто считает, что среди его дистрибьюторов нытиков нет?

Встали пять или шесть человек.

— А теперь я обращаюсь к тем, кто остался сидеть, и прошу ответить — только, пожалуйста, предельно честно: не подумали ли вы только что, глядя на этих людей, что-то вроде: «Ну-ну, и сколько, интересно, в вашей группе людей — двое, трое?» Возникли ли у кого-то подобные мысли по поводу поднявшихся с мест? — спросил он с улыбкой.

Вверх взмыло немалое число рук, многие закачали головой с нарочито глуповатым выражением лица.

— Признаюсь, что задаю этот вопрос о наличии в дистрибьюторской сети нытиков и пессимистов вот уже в течение многих лет и по всему миру. И вот недавно я спросил на тренинговой сессии, есть ли среди присутствующих такие, у кого нет в организации подобных негативно настроенных людей. Руку поднял один-единственный мужчина. Угадайте, что прошептал мне на ухо злобный карлик моего реактивного слушания.

Зал затаенно молчал.

— Верно! Я немедленно настроился на скептическое отношение к человеку и отчетливо слышал сарказм в следующем своем вопросе: «И сколько же в вашей группе человек?» Я не сомневался, что не больше трех — пяти, причем все члены одного с ним общества изучения Библии, — сказал Величайший Сетевик с улыбкой. — И знаете, каким был ответ? — спросил он, подавшись навстречу залу, словно собирался доверительно поделиться с нами некой конфиденциальной информацией. — Семь тысяч. — Он рассмеялся. — Семь тысяч! И ни одного нытика или пессимиста во всем даунлайне. А знаете почему?

Величайший Сетевик сделал паузу и сам же ответил на свой вопрос:

— Потому что, подобно вот этим людям, которые стоят сейчас перед вами, — произнес он, указывая на поднявшихся с мест, — вне зависимости от того, сознавал ли он это или нет, сознаете ли это вы или же действуете интуитивно, вы демонстрируете в отношении своих людей творческое слушание. В вашем сознании нет места негативистам. Вы слушаете своих дистрибьюторов как людей компетентных и позитивно настроенных. Вы слушаете их как лидеров. Слушаете с уважением. Слушаете намеренно. А поскольку это так, такими люди для вас и являются! — Он вновь улыбнулся, указывая на продолжавших стоять участников собрания. — Наши смельчаки реализуют на практике идею творческого слушания. Они слушают так, что возвышают, наделяют силой и своих людей, и себя самих. И возможно, что действуют они совершенно неосознанно. Возможно, что они никогда и не задумывались о том, что должны слушать намеренно. Возвышение людей может проявляться у них как отсутствующее слушание. Такое случается. Не слишком часто, но случается. Что же касается остальных, — продолжил он, — меня, возможно, вас, то мы должны

делать наше слушание возвышающим. Мы должны делать выбор в пользу творческого слушания ради того, чтобы помочь людям и самим себе проявить все то лучшее, что в нас есть. *Делать*, пока это не войдет в привычку! Когда мы слушаем других, испытывая внутреннее уважение к их ценностям, мы их возвышаем, и лучший способ *узнать*, как их лучше слушать, — спросить.

Он помолчал, затем вновь повернулся к Мэту:

— Что ж, Мэт, спасибо, что помогли мне пройти через все это, и скажите, как бы нам следовало вас слушать, чтобы наше слушание придало вам сил?

— С признательностью — это раз, — не задумываясь, ответил Мэт. — Ну и слушайте меня как умного человека, поскольку я такой, — добавил он с улыбкой.

— Что еще? — спросил Величайший Сетевик.

Мэт задумался, однако, похоже, больше предложить ничего не мог.

— Вспомните о своих ценностях, Мэт, — подсказал Величайший Сетевик. — Что есть среди них такого, что, будучи нами признанным и воспринятым с уважением в процессе выслушивания ваших высказываний, наполнит вас силой и верой в себя?

— Ага! — воскликнул Мэт, и его лицо просветлело, как у человека, сделавшего серьезное открытие. — Слушайте меня как человека честного, как того, кто способен привнести в жизнь других людей реальные благотворные изменения. Как человека, нацеленного на то, чтобы воодушевлять людей, выявлять и заставлять проявляться их лучшие качества.

— Здорово! — улыбнулся в ответ Величайший Сетевик и продолжил, обращаясь на этот раз ко всей аудитории: — Ощущаете ли вы перемены, которые в одночасье произошли в Мэте? Замечаете, как он преобразается, стоит ему заговорить о своих ценностях и о том, как мы через наше слушание можем воздать ему почести, проявляя понимание и признание его ценностей?

Для меня перемены были очевидны. Даже голос Мэта изменился — обрел силу и звучность. Я воспринимал его как лидера, как человека, нацеленного на воодушевление других людей.

— А скажите, Мэт, — спросил Величайший Сетевик, — есть ли у вас собственное жизненное кредо?

— Думаю, что есть, — ответил Мэт.

— Но-о... — пригласил его к продолжению Величайший Сетевик.

— Но оно не всегда самому мне ясно. Единственное — я уверен, что пришел в этот мир, чтобы достичь чего-то значительного.

— Хорошо. Я тоже в этом не сомневаюсь. Не хотите ли вы сейчас вместе со мной попытаться наметить общие контуры вашего жизненного кредо?

— Конечно! — откликнулся Мэт с энтузиазмом.

Ведущий пригласил Мэта подняться к нему на сцену и усадил в свое директорское кресло. Он вручил мужчине еще один микрофон, чтобы всем все было слышно.

Величайший Сетевик перенес стойку с планшетом ближе к Мэту, снял колпачок с красного маркера и быстро начертил рамку на приколотом листе бумаги примерно в дюйме от края. Рамка получились идеально ровной, так как он пользовался двумя руками: в одной держал маркер, а другой поддерживал ее и направлял.

— Во время обеда я сказал своим новым друзьям, что одной из ценностей является для меня совершенство, — обратился он к аудитории. — Я начертил эту рамку просто потому, что она придает поверхности более завершенный, профессиональный вид. Так мне нравится гораздо больше, чем писать на безликом белом листе бумаги. Думаю, это у меня от художественной школы, — добавил Величайший Сетевик со смехом. — Надо же как-то использовать знания, полученные за четыре года обучения там. Итак, Мэт, назовите мне какие-то из ваших ценностей.

— Изменять жизнь к лучшему, — немедленно ответил Мэт, и Величайший Сетевик черным маркером быстро, но аккуратно, печатными буквами написал: «Изменять жизнь к лучшему».

— Прекрасно, — заметил он. — Что еще?

— Ну, совершенство и для меня является ценностью, — продолжил Мэт. — Все делать максимально хорошо и помогать людям в наибольшей степени проявлять свои таланты и способности.

— Отлично, — откликнулся Величайший Сетевик и написал: «Безупречность. Достигать совершенства и помогать в этом другим». — Еще? — спросил он, отворачиваясь от планшета и вновь останавливая взгляд на Мэте.

— Лидерство, — добавил тот.

— Хорошо. — Величайший Сетевик одобрительно кивнул и

написал. — И еще?

— Гм-м... — промычал Мэт. Он явно напряженно размышлял о других своих ценностях. Глаза его сощурились, взгляд блуждал по потолку.

— Вы говорили о честности, — напомнил ему собеседник. — А является ли порядочность ценностью в вашем представлении?

— Безусловно, — твердо подтвердил Мэт. — Честность и порядочность.

Величайший Сетевик прилежно записал и то, и другое.

— Вы растете в наших глазах, Мэт.

— Спасибо, — ответил Мэт. Он выглядел явно польщенным.

— А представляет ли для вас ценность высокая оценка ваших усилий, признание со стороны окружающих? — спросил Величайший Сетевик с блеском в глазах и особой интонацией в голосе.

Мэт с улыбкой кивнул и произнес:

— Думаю, что да. Думаю, что да.

— И как это я догадался? — произнес Величайший Сетевик.

Он внес в список и эти ценности Мэта.

— Посмотрим, Мэт, что у нас получилось, — сказал он и вслух зачитал: — «Изменять жизнь к лучшему. Безупречность. Достигать совершенства и помогать в этом другим. Лидерство. Честность и порядочность. Признание окружающих». Теперь назовите еще пять.

Мэт опять прищурил глаза и принялся рассматривать потолок. Величайший Сетевик терпеливо ждал, но, когда прошло уже секунд тридцать, он прервал молчание:

— Хотите, чтобы я вам помог?

— Да, пожалуйста, — немедленно согласился Мэт.

— В чем на вас всегда можно рассчитывать, Мэт?

— В том, что работа будет сделана, — не раздумывая, ответил тот.

— Несмотря ни на что?

— *Несмотря ни на что*, — подтвердил Мэт, и его уверенность была столь очевидной, что казалось, ее можно было ощутить физически и взвесить в руке.

— Что-то еще?

— Быть справедливым, — сказал Мэт, а Величайший Сетевик указал на написанные на планшете слова «честность и порядочность» и спросил:

— Нечто отличное от этого?

— Да нет, это одно и то же.

— Хорошо. А позвольте спросить вас, Мэт, какие люди вызывают у вас самое искреннее восхищение?

— Вы имеете в виду кумиров?

— Что-то в этом роде, — согласился Величайший Сетевик. — Конкретный спортсмен, бизнесмен, художник, писатель, член семьи, актер, государственный деятель, человек известный или неизвестный — все равно.

— Я могу назвать двух людей, — ответил Мэт. — Мою мать и Майкла Джордана.

— Любопытный тандем, — произнес с улыбкой Величайший Сетевик. — Ваша матушка сильна в баскетболе?

— Да нет, — засмеялся в ответ Мэт. — Думаю, и со стремянкой не попала бы мячом в корзину. В ней и роста-то пять футов три дюйма^[12].

— Расскажите мне об этих людях, Мэт, — попросил Величайший Сетевик. — Что вас больше всего в них восхищает?

— Майкл Джордан — просто лучший. Он лучший из всех своих современников и предшественников. Возможно, лучше его уже никого не будет, хотя это вопрос будущего, и, если честно, я надеюсь на обратное, — сказал Мэт. — Но он — само совершенство. Он не только в совершенстве владеет техникой игры, он сам по себе совершенство.

— Понятно, — заметил Величайший Сетевик. — И что вас больше всего в нем, Майкле Джордане, восхищает?

— То, что он приводит к совершенству и других людей, — ответил Мэт. — Джордан вполне мог довольствоваться тем, что он сам по себе лучший баскетболист в мире, но он желает большего. Он хочет, чтобы и его партнеры по команде в полной мере проявили свой талант. Ведь вы знаете, он заканчивал игры *с шестьюдесятью очками! Шестьюдесятью!* Казалось бы, чего ему печься о других? Но он хочет, чтобы и другие тоже стали настоящими звездами. Он всякий раз делает игру других пусть немного, но лучше, даже игру ребят из команд, против которых играет. Думаю, это по-настоящему удивительно, — добавил Мэт, — что, зарабатывая такие деньги на игре, спонсорах и рекламных роликах, он еще и возносит *всех нас* на ступеньку выше. Благодаря ему величие человека приобрело имя и лицо. Он доказал, что величие возможно, продемонстрировал этот факт всему миру. Самим

своим существованием он доказывает, что достичь совершенства возможно — здесь и сейчас.

— Хотел бы и я быть таким, как Майк, — согласился с собеседником Величайший Сетевик.

— Еще бы, — откликнулся Мэт. — А кто не хотел бы? — Он словно обращался ко всем присутствующим в зале, и я был с ним абсолютно солидарен — а кто не хотел бы?

— С Джорданом понятно, — сказал Величайший Сетевик и после некоторой паузы продолжил: — А что насчет вашей матушки?

— Моя мама — самая замечательная. Она всегда поощряла наши с сестрой достижения в спорте, учебе — во всем. Иногда мне даже казалось, что поощряла *слишком* настойчиво. Но она нас любила, и я знал, что она делает это для нашей же пользы.

— Расскажите, Мэт, об этом поподробнее.

— Отец ушел от нас, когда мне не было и двух лет, и мама растила нас одна. Она была мне и матерью, и отцом, и лучшим другом. Мама много работала, и я знаю, что она стремилась все делать по-своему — в этом смысле она очень целеустремленный человек. По-настоящему самостоятельный и независимый. Однако она отказывалась от своих желаний и потребностей, когда дело касалось наших с сестрой интересов. Забота о нас была главным в ее жизни. Между тем мама всегда уважала наш собственный выбор. Я помню, как она говорила, что если я хочу стать мусорщиком, то это мое дело. «Только ты должен стать лучшим мусорщиком в городе» — так она говорила.

— Похоже, ваша мать была действительно замечательным человеком, — произнес Величайший Сетевик, положив руку Мэту на плечо. — А что она говорила вам об ответственности, Мэт?

— Учила нас *быть* ответственными. У нее были свои друзья, собственная жизнь, и она часто брала нас с собой в гости и на пикники. Однако бывали случаи, когда она говорила «нет» друзьям, говорила «нет» своим желаниям, если необходимо было заняться нами. Мы были для нее главным в жизни, и это меня в ней восхищает.

— И что же вас восхищает в матери больше всего, Мэт?

— Чувство ответственности, которым она обладала. Ее приверженность главному. Ее любовь и забота. А кроме того, она все делала с улыбкой. Она радовалась жизни и все делала для того, чтобы и нам было весело и радостно жить. Знаю, что делать это было непросто

— одной-то воспитывать двоих детей, но никогда потом я столько не смеялся. Она делала нашу жизнь веселой, мы чувствовали себя счастливыми. Она была потрясающим учителем и научила нас очень и очень многому.

— Так что же, Мэт, — спросил Величайший Сетевик, — относите ли вы к своим ценностям ощущение приверженности?

— Да.

— А ответственности?

— Да.

— А как насчет радости жизни? — спросил Величайший Сетевик.

— О, непременно! — ответил Мэт.

— А что вы скажете по поводу того, чтобы быть учителем? — последовал очередной вопрос.

— Знаете, — задумчиво произнес Мэт, — когда я говорил о том, что мама была замечательным учителем, я об этом подумал. Да, думаю, что и это тоже. Я хочу учить людей тому, как проявлять свои лучшие качества и достигать вершины своих способностей.

После некоторой паузы Величайший Сетевик продолжил вопросы:

— Скажите, Мэт, как бы вы сформулировали свое жизненное кредо?

Мэт повернул голову и взглянул на собеседника. Я заметил блеск в его глазах. Он даже не постеснялся поднять руки и вытереть пальцами предательскую влагу. Тяжело переведя дыхание, Мэт произнес:

— Я буду учителем.

— И чему вы будете учить? — спросил Величайший Сетевик. Его рука оставалась у Мэта на плече.

— Я буду учить людей тому, как стать лучшими, — ответил тот. — Я буду учить тому, что необходимо принимать на себя ответственность за собственный успех, величие и совершенство, за то, чтобы полностью себя реализовать.

— И тому, что необходимо получать удовольствие от того, что делаешь? — одновременно и спросил, и подсказал Величайший Сетевик.

— И тому, как испытывать радость от работы, — добавил Мэт, и лицо его при этом озарилось широкой улыбкой.

* * *

Я и не думал дожидаться реакции других присутствующих, а просто

поднялся с места и принялся хлопать в ладоши. Я не был одинок в своем порыве. Десятки людей сделали то же одновременно со мной. Спустя мгновение уже весь зал разразился бурной овацией, стоя чувствовал Мэта. Это надо было видеть. А еще лучше — ощущать себя участником происходящего.

Величайший Сетевик стоял чуть в стороне от Мэта, голова его была слегка опущена, он улыбался и явно не хотел мешать своему собеседнику наслаждаться нашими аплодисментами. Потом он подошел к Мэту, обнял его, отступил назад и сказал:

— Спасибо, Мэт. Вам удалось воодушевить каждого человека в этом зале.

Мэт спрыгнул со сцены и направился к своему месту. Лицо его продолжало сиять.

— Хорошо, — сказал Величайший Сетевик. — А сейчас мы займемся формулированием вашего собственного жизненного кредо. Вот что я предлагаю сделать...

Он посоветовал присутствующим разбиться на группы по шесть человек, параллельно напомнив о синергии, о которой мы говорили утром. Он также предложил нам сохранить тот же состав групп, в котором ранее обсуждался вопрос ценностей, поскольку ценности составляют важный элемент работы над кредо. По совету ведущего каждая группа поставила свои стулья в круг.

Когда с формированием групп и расстановкой стульев было покончено, Величайший Сетевик предложил каждой группе доверить одному из своих членов вести запись ценностей, которых, по его мнению, у каждого из участников будет порядка десяти. Далее он предложил нам выделить из десяти четыре-пять наиболее значимых и выдвинул любопытный способ реализации этого своего предложения.

Нам предстояло просмотреть полный список личных ценностей и найти среди них ту, которой мы, как наиболее важной, масштабной, ключевой, присвоим высший балл по десятибалльной шкале. После выявления наиболее значительной мы должны были классифицировать относительно нее все остальные свои ценности. Заслуживает ли данная конкретная ценность девяти баллов или восьми относительно той, которой присвоены десять баллов? А может, она «тянет» на те же десять баллов? В результате такой классификации, или ранжирования, нам, по его словам, не составит большого труда вычленивать четыре или пять

основных ценностей. Затем с использованием этих основных ценностей нам предстояло сформулировать собственный манифест о жизненном кредо.

— Хочу особо указать на момент, который проявился в высказывании Мэта, когда он говорил о своем жизненном кредо, — сказал Величайший Сетевик. — Он начал свое заявление со слова «я». И это очень правильно, потому что в итоге высказывание приобретает характер декларации. Вы в каком-то смысле ставите себя и весь мир перед фактом, заявляя: «Это так, потому что *я так сказал*». И дальше, — добавил он с улыбкой, — все, что от вас потребуется для реализации вашего жизненного кредо, — это не отступить от однажды данного слова.

Он предложил нам начать работу в группах и дал сорок пять минут на составление списка индивидуальных ценностей и формулирование жизненной миссии.

* * *

Когда время истекло, Величайший Сетевик несколько раз хлопнул в ладоши и громко объявил:

— Закончили, пожалуйста! Итак, — продолжил он уже спокойнее, — кто хочет поделиться с нами своим жизненным кредо?

Я и еще несколько человек подняли руки. Первым он вызвал меня.

— Да, друг мой, — сказал он, указывая на меня, — поднимитесь, пожалуйста, назовите присутствующим свое имя и заявите о своем жизненном кредо.

Я встал, повернулся лицом к большей части аудитории и стал говорить по памяти, поскольку размышлял о жизненном кредо и оттачивал свое программное заявление уже целую неделю с момента нашего с Величайшим Сетевиком последнего разговора в его рабочем кабинете.

— Я учу людей тому, как быть свободным, преуспевающим человеком, как реализовать их собственное жизненное кредо, — объявил я громко и отчетливо, максимально «презентабельным» голосом, — я работаю на кардинальное изменение к лучшему жизни миллионов людей.

Признаюсь, поначалу я немного нервничал. Не так-то просто стоять перед взорами стольких людей, большинство из которых были мне

незнакомы. И в то же время я переживал — значительно более остро переживал — ощущение буквально физического роста, увеличения объема моей груди под действием какой-то неведомой силы. И в то же время я испытывал чувство... умиротворения, удивительного спокойствия. В моем сознании укоренилась убежденность в том, что жизненное кредо, о котором я говорил, было материализовано во мне самом и я ему реально соответствовал.

— Спасибо, — поблагодарил меня Величайший Сетевик. Некоторое время он продолжал, улыбаясь, смотреть прямо на меня. — Ощущаете ли вы гордость за самого себя?

— Да, — ответил я, испытывая именно это чувство.

— И я тоже, — подтвердил Величайший Сетевик. — И я тоже... Кто следующий?

Теперь он указывал на высокого, симпатичного молодого мужчину, с виду немногим старше двадцати, приглашая поделиться с присутствующими его жизненным кредо.

— Меня зовут Люк, — сказал молодой человек, вставая с места.

— Извините, Люк, — прервал его ведущий, — скажите, сколько вам лет?

— Двадцать три года, — ответил тот с широкой улыбкой.

— Фантастика! — произнес Величайший Сетевик. — И каково оно, ваше жизненное кредо, Люк?

— Я живу со страстью, чувствую себя активным игроком на сцене жизни, сею зерна радости.

Я видел по сияющему лицу Люка, что ему доставляет огромное удовольствие произносить эти слова, что он вдохновлен собственной миссией. Было очевидно, что Величайшему Сетевику также доставляло удовольствие все это слышать.

— Чувствуется, что вы полны неподдельного, зажигательного оптимизма, Люк, и готов поспорить, что я далеко не единственный в этом зале, кто хотел бы видеть таким же собственное предназначение, когда мне было двадцать.

— Да и вообще иметь перед собой хоть какую-то цель! — выкрикнул кто-то из присутствующих, и все рассмеялись.

— Большое спасибо, Люк, — сказал Величайший Сетевик. — Кто следующий?

— Привет, меня зовут Робин. — Это поднялась со своего места

молодая привлекательная женщина. — Я так формулирую для себя свое кредо: соучаствовать в формировании целительной среды через сотрудничество и партнерство.

— Это замечательно, Робин, — с чувством откликнулся Величайший Сетевик. — Соучаствовать, сотрудничать, партнерствовать... вы, должно быть, очень эффективный партнер, о каком всякий, кто хотел бы приобщиться к бизнесу, может только мечтать.

— Надеюсь, что так оно и есть, — ответила Робин с широкой улыбкой и опустила на свое место.

— Я Сью, — представилась высокая красивая женщина с роскошной гривой золотистых волос. — Я слушаю и танцую в едином танце с человечеством.

— Любопытно, — произнес Величайший Сетевик и после некоторой паузы попросил: — Я хотел бы, чтобы вы развернули свою танцевальную тему. Что вы подразумеваете под танцем с человечеством?

— Чем бы ни занимался человек, с которым я имею дело, каким бы ни было его собственное видение жизни, я исхожу из того, что он собой представляет, и стараюсь слиться с ним в общем танце, — ответила женщина.

— Таким образом, Робин, всякое партнерство с людьми вы рассматриваете как танец, правильно я понял?

— Да, — подтвердила женщина. — Прежде я обучала танцу, и мне нравилось помогать людям гармонично двигаться, открывать для себя радость полета. Не просто танцевать под музыку, но жить музыкой и движением. Теперь я хочу воспользоваться этим опытом вне стен танцевальной студии, использовать в качестве аккомпанемента то, что человек считает главным для себя в этой жизни.

— Вне зависимости от того, какой танец сам он танцует? — спросил Величайший Сетевик.

— Да, — ответила Сью. — Я стремлюсь к равноправному, ответственному партнерству, хочу помогать людям достичь совершенства в том, чем они занимаются, и неважно, фокстрот это, танго, джаз, степ, балет или свинг, — главное, чтобы танец соответствовал их возможностям и устремлениям. Я хочу, чтобы они воспринимали свою жизнь в целом как танец, ощущали ту живительную

силу, красоту и радость, которую дарит любимый танец, когда вы двигаетесь мастерски и с полной самоотдачей.

— Понятно, — сказал Величайший Сетевик. — Но у меня такое ощущение, что ваша концепция «слушания и танца с человечеством» названными компонентами не исчерпывается. В моем сознании невольно возникают еще два понятия: *вдохновение* и *радость*. Не хотите ли вы поразмышлять над этими словами и, возможно, как-то расширить свое программное заявление?

— Конечно, — сказала Сью с теплой улыбкой и добавила: — Я буду танцевать в соответствии со своим жизненным кредо и сделаю этот танец вдохновенным и радостным.

— Просто замечательно! — рассмеялся Величайший Сетевик. — Спасибо, Сью. Я искренне вами восхищен.

Сью села, и после нее встал мужчина, назвавшийся Кеном.

— Мой девиз — совершенство через свободу самовыражения, — объявил он.

— Замечательно, Кен, — одобрительно кивнул Величайший Сетевик. — Спасибо.

— Меня зовут Дэн, — представился, вставая, высокий молодой человек в очках. — Я с любовью в сердце помогаю людям открыть для себя бесконечную милость Господа.

Прежде чем Величайший Сетевик успел как-то отреагировать, поднялась женщина, сидевшая рядом с Дэном, и сказала:

— Я его жена, и я призываю мир к любви.

— Спасибо вам обоим, — поблагодарил чету Величайший Сетевик.

Затем выступил еще один мужчина.

— Меня зовут Грэг, — представился он, — и я помогаю людям с душой, исполненной доброты, участия и любви.

— Великолепно! — воскликнул Величайший Сетевик, хлопнув в ладоши. — Любовь почти зримо присутствует сегодня в этом зале. Спасибо, Грэг.

С места поднялась еще одна высокая симпатичная женщина, по имени Вэл, и сказала:

— Я открываю людям радость жизни через слушание и собственный динамизм.

— Это замечательно! — заметил Величайший Сетевик. — Я впечатлен и благодарен вам за то, что столь многие из вас серьезно

отнесли к вопросу о слушании и включили соответствующий пункт в свое жизненное кредо. Спасибо. И спасибо вам, Вэл.

Еще немало людей — уже не помню точно сколько — поднимали руки и делились своим жизненным кредо. Всякий раз, когда очередной выступающий брал слово, у меня было ощущение, что зал, вся его аудитория становились больше, расширялись и наполнялись дополнительным светом. Прежде я обычно со скепсисом относился к подобным переживаниям, воспринимая их как игру воображения, однако теперь это было так *реально*. Это было поразительное чувство, *поразительное!* Я испытывал гордость от того, что нахожусь здесь вместе со всеми этими людьми.

Последним выступил мужчина по имени Тим, который сказал следующее:

— Я помогаю людям исцелиться и обрести радость и ощущение полноты жизни через любовь.

Величайший Сетевик поблагодарил Тима, молча опустил в свое кресло на сцене и какое-то время сидел, не произнося ни слова и глядя в пол. Потом он обеими руками потер глаза, и я понял, что он тронут нашими высказываниями по поводу собственного жизненного предназначения и целей. Наконец он поднял глаза на присутствующих и медленно обвел внимательным взглядом все помещение, словно хотел запечатлеть в памяти лицо каждого человека.

— Хочу задать вам вопрос, — произнес он тихим голосом, обращаясь ко всей аудитории. — Что может заставить вас *отказаться* от следования своему жизненному кредо?

— Страх, — сказал кто-то в зале.

— Неверие в свои силы, — сказал кто-то еще.

— Хорошо, — кивнул Величайший Сетевик и вновь спросил: — Не кажется ли вам, что эти два фактора — страх и вера, точнее, отсутствие последней имеют много общего?

По реакции зала я заключил, что большинство присутствующих были согласны с его предположением.

— Хорошо, тогда еще вопрос: как вы определяете для себя веру?

— Надежда, — выкрикнул кто-то из задних рядов.

— Сознание истинности.

— Уверенность.

— Уверенность в чем? — спросил Величайший Сетевик.

— В результате, — ответил мужчина, предложивший данный тезис, — я будто бы знаю, что что-то получится, будет таким, как я предполагаю.

— Хорошо, — согласился Величайший Сетевик, — исходя из сказанного, могу я сделать вывод, что верить значит знать, как знать некий факт, которым утверждается реальность явления, объясняется неизбежность события?

Аудитория дружно закивала головами, а я вспомнил наш совместный ужин в японском ресторане и подумал, не собирается ли он предложить всему залу свое «раздражающее» упражнение.

— Отлично, — удовлетворенно заметил он и, словно отвечая на мой немой вопрос, продолжил: — Между тем существует проблема *знания*, которая состоит в том, что невозможно что-либо знать *наверняка*. Все, что представляется нам знанием, — не более чем интерпретация. В наши дни это признают даже ученые. Я часто предлагаю людям пройти со мной через испытание, которое именуется «Самым неприятным упражнением в мире», и, если хотите, — произнес он с улыбкой, — я познакомлю вас с его сутью, избавив от всех дискомфортных ощущений, с ним связанных.

И он приступил к описанию подробностей.

— Делается это так, — начал он свои пояснения. — Вы констатируете некий факт, а я спрашиваю, откуда вы это знаете. После того как вы даете мне свой ответ, я спрашиваю, откуда вы знаете *это*. Вы вновь отвечаете, а я задаю все тот же вопрос: а *это* вы откуда знаете? Диалог наш длится и длится в том же духе, подобно сказке про белого бычка, — сказал он со смехом и продолжил мелодраматическим голосом: — Причем обычно раздражение моего собеседника поступательно нарастает, пока он в отчаянии и даже с некоторой враждебностью не бросает мне в лицо: *не знаю!* Присутствующий здесь мой друг, — продолжил Величайший Сетевик, указывая на меня, — может подтвердить, что упражнение способно достаточно быстро вывести человека из себя.

— Могу и подтверждаю, — громко отозвался я, причем сам был немало смущен резкостью своего тона.

Величайший Сетевик только улыбнулся мне в ответ и продолжил:

— Если ваше определение веры связано с тем, что вы, дескать, *точно знаете*, что ваше жизненное кредо *реализуется*... что вы,

безусловно, станете ему следовать и выполните свое предназначение... что высказанная вами сегодня позиция отражает вашу *внутреннюю сущность* и смысл последующей жизни... что это *истинно так*... то вы неизбежно оказываетесь в тупике, поскольку *ничего этого вы знать не можете*. А если не можете ничего этого знать, то можно ли вообще говорить о какой-то вере? И если вы не верите в себя или во что-то другое — во что бы то ни было, — можете ли вы в принципе добиться успеха?

Он сделал паузу, во время которой пристально, но невозмутимо смотрел на нас, а потом продолжил.

— Могу я теперь предложить вам вдохновляющую альтернативу? — задал он риторический вопрос. — А что, если вера не требует *знания чего-либо*?

Он вновь на мгновение замолчал.

— Что, если вера не имеет никакого отношения к представлениям человека об *истине*?

И снова пауза.

— Что, если, — продолжил он на этот раз с откровенным вызовом в голосе, — что, если все, что вам нужно, чтобы ощутить в себе силу, испытывать настоящую страсть, обладать абсолютной и непоколебимой верой — это только... *любовь*? Да-да, вы не ослышались. *Любовь*.

Далее он заговорил после того, как перевел дыхание.

— По моему мнению, действительное значение слова *вера* (belief) — именно *любовь*. Значение «be» очевидно — «быть», а «lief» происходит от «leubh», что значит «любовь». Потому одно из определений веры, которым вы можете пользоваться, — это быть, или жить, с любовью, и, чтобы верить во что-то, вам нужно просто это «что-то» любить. Соответственно, это означает: чтобы верить в свои мечты и цели, вам не обязательно доподлинно знать, что они реализуются. Достаточно эти мечты и цели любить.

Случалось ли вам слышать о том, что человек верит в кого-то? Не кажется ли вам, что такое возможно, только если он любит того, в кого верит? Я люблю свое жизненное кредо. Оно — это я сам. Я призываю и поощряю людей к тому, чтобы они жили с любовью к совершенству. Таковы моя миссия, моя мечта, мое мировоззрение, моя цель, страсть и источник внутренней силы.

Когда я только начинал, я не верил — в другом значении этого

слова, — что действительно смогу этим жить, *быть* собственным жизненным кредо. Я сомневался в том, что достаточно для этого хорош. Но я знал, что могу *любить* свою идею. Это было *просто*.

Он встал с кресла и подошел к самому краю сцены.

— Друзья мои, вам не нужно знать со всей достоверностью, что вы достигнете своих целей, чтобы их полюбить, чтобы быть такими, какими бывают люди, которые любят жизнь.

Способны ли вы верить — в смысле любить их — в свои мечты?

Способны ли вы верить — в смысле любить их — в свои чаяния?

Способны ли вы верить — в смысле любить его — в свое жизненное кредо?

Способны ли вы верить — в смысле любить их — в свой бизнес, сетевой маркетинг?

Способны ли вы верить — в смысле любить их — в свою компанию, свои продукты?

Способны ли вы верить *друг в друга* — в смысле любить друг друга?

* * *

Он молча стоял на краю сцены, всматриваясь в лица сидевших перед ним людей. Потом с улыбкой, которая из едва заметной быстро превратилась в широкую и благодушную, добавил:

— А теперь попробуйте поверить в то обстоятельство, как если бы полюбили его... — произнес он, взглянув на часы, — что мое время вышло. Спасибо, что подарили мне такой замечательный день в вашей компании. Вы совершенно очаровательные люди. Общение с вами наполнило меня новой энергией, за что я искренне благодарен всем вам и каждому в отдельности. Еще раз спасибо.

Величайший Сетевик помахал аудитории рукой, соскочил со сцены и, пройдя под гром наших восхищенных аплодисментов центральным проходом, вышел из зала.

Глава 9

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Мы покинули отель вскоре после завершения тренинговой сессии. Величайший Сетевик обменялся рукопожатиями и обнялся с теми, кто подошел к нему в вестибюле, чтобы выразить свою благодарность. Он со всеми был любезен, хотя некоторое его смущение было для меня очевидно. Это от избытка внимания, решил я. У меня было такое чувство, что он с удовольствием сразу же уехал бы, но остался ради тех, кто хотел лично с ним попрощаться. Такое его поведение само по себе было воспринято мною как очередной урок.

Напоследок он попрощался с Руби, поблагодарил ее и выслушал ответные слова благодарности. Он пожал руку Теду, обнял Руби, и мы направились к выходу.

Служащий гостиницы подогнал нашу машину к подъезду, и я заметил, как Величайший Сетевик дал ему десять долларов. Я подумал, что многовато, и вслух выразил свое недоумение.

— Таким людям приходится много работать, — сказал он, устраиваясь за рулем и пристегивая ремень, — и раз уж мне повезло иметь достаточно денег, я не отказываю себе в удовольствии делиться с другими, в особенности с теми, кто имеет меньше, чем я. Вы слышали про десятину?

— Это когда десятая часть дохода передается церкви, — ответил я.

— Да, но не обязательно церкви, хотя и это великое дело. Мой друг Рэнди Гейдж убедил меня жертвовать десятую часть дохода в пользу источника духовной силы. Я и до него знал о десятине, но никогда прежде не задумывался о таком подходе к этому феномену. Услышав же от Рэнди о подобной его трактовке, я задумался о том, что является источником духовной силы для меня самого. И пришел к выводу, что это *люди*. С тех пор я даю деньги непосредственно людям, — продолжил он, вырвав с парковки и направляя машину в сторону магистрали. — Главным образом тем, кто оказывает мне услуги, поскольку и сам стремлюсь к тому, чтобы быть полезным другим. Скажите, какая тема показалась вам сегодня самой интересной?

— О, много чего, — ответил я, попытавшись было выделить что-то одно, но безуспешно. — Думаю, какой-то одной, ни даже пятью я ограничиться не смогу. Это была великолепная школа. Материала для осмысления мне хватит на много дней вперед, — заключил я со всей искренностью.

— Хорошо, друг мой, но для того чтобы этот день приобрел в ваших

глазах реальную и непреходящую ценность, он должен чем-то вас обогатить. Можете вы сказать, что вынесли из нашего сегодняшнего общения?

— Конечно, — сказал я, пока что не сформулировав в уме ни одной конкретной мысли. — Я попытаюсь.

— Никаких попыток, — тут же отреагировал мой собеседник, замечательно имитируя голос и интонацию Йоды из «Звездных войн». — Либо делай, Люк, либо нет. Никаких «попытаюсь».

— Хорошо, — ответил я со смехом. — Итак, что же...

И я рассказал Величайшему Сетевика, что с того самого нашего вечера в японском ресторане немало размышлял о его оригинальном определении веры. Сказал, что для меня это было настоящим откровением и что сегодня я еще раз убедился в резонности новой для меня интерпретации термина.

— А именно... — призвал он меня к конкретике.

— Вера — это любовь. Возможно, все, что нам действительно необходимо делать во всякой ситуации, это любить, а точнее, *жить* чувством любви.

— Очень хорошо, — удовлетворенно вставил он.

Далее я говорил об отношениях, о том, что теперь подхожу к ним как к ключевому аспекту сетевого маркетинга.

— И жизни в целом? — подсказал он.

— И жизни в целом, — согласился я.

Я говорил о налаживании отношений, их укреплении и превращении в дружбу с последующим предложением партнерства и взаимным развитием через лидерство. Мой собеседник заметил, что ему нравится, как я это подаю: *предложение* партнерства и *взаимное* развитие. Мне было лестно слышать его оценку.

Я вспомнил ту часть его рассказа, в которой он говорил о необходимости заботы о собственном теле, и признался в решимости относиться к телу одновременно как к храму и инструменту. Я отметил также тренинг аплодисментов, анекдот про джинна и в особенности все то, что было сказано о творческом слушании.

Тезис о намеренном слушании был для меня особенно важен. Я очень часто ловил себя на отсутствующем слушании, при котором мои мысли и чувства в отношении людей определялись уже имеющимся опытом и сформировавшимся мнением, то есть именно так, как

описывал Мэт. Меня воодушевляло понимание того, что слушать человека так, чтобы придавать ему силы и самому воспринимать его как полноценную личность, — предмет моей личной *ответственности* и *собственного выбора*.

— Спрашивайте, спрашивайте и еще раз спрашивайте, — заключил я.

— Отлично, отлично и еще раз отлично, — откликнулся Величайший Сетевик с улыбкой.

Я сказал, что непременно возьму на вооружение великолепный вопрос «где вы живете?», предложенный им при беседе с Винсентом.

Величайший Сетевик сказал, что дарит его мне, и я еще раз его поблагодарил.

Что еще? Остановись, всмотришься, вслушайся. Приверженность и синергия. Ах да, эта замечательная цитата из Баки Фуллера: «Порой я думаю, что мы одиноки. Порой — что не одиноки. И та и другая мысль поражает». Я сказал Величайшему Сетевику, что высказывание мне очень нравится, что я и сам не раз задумывался об этом, глядя на ночное небо.

Оказалось, что и он тоже.

И весь этот разговор за обедом; я сказал, что он меня прямо-таки очаровал.

Величайший Сетевик попросил остановиться на этом подробнее, что я и сделал.

Я поблагодарил его за честность, проявленную в рассказе о детских установках, о тех ошибках, которые он совершил на начальном этапе работы в сетевом маркетинге. Я заметил, что это, должно быть, очень непросто — признаваться в таких вещах перед незнакомыми людьми — в частности, в нелюбви к людям, хоть это и дело прошлое.

Мой собеседник признал, что поначалу ему действительно было непросто признаваться в таких вещах, но теперь гораздо легче. Он сказал, что, когда осознаешь, насколько легче становится на душе, когда говоришь правду, и в особенности когда говоришь правду самому себе, то начинаешь по-настоящему ценить чувство умиротворенности, ощущение внутренней свободы, которые дарят собственная открытость, сознательный отказ от надувания щек и пускания пыли в глаза.

Я признался в собственной постоянной неудовлетворенности собой, негативные стороны которой в форме неуверенности и фрустрации^[13]

явно перевешивают позитивные. Теперь я сознавал, что это чувство преследовало меня и определяло мою жизнь в течение многих лет, и им же объясняется поведение и отношение к жизни многих из тех людей, с кем я сталкивался.

Величайший Сетевик с пониманием отнесся к моим словам и сказал, что теперь мне необходимо учиться «управлять» своим сознанием. Он напомнил о необходимости слушать свободным от предвзятости, открытым сознанием, делать целенаправленный выбор в пользу творческого восприятия, отказа во внимании сонму «умных голосов», звучащих в собственной голове в процессе общения с людьми.

Тут мы оба рассмеялись.

И это далеко не все, чем был для меня знаменателен прошедший день. Тот же обед и разговор о воспроизводимости системы — пользуйся, рекомендуй, спонсируй, — о том, что все, что мы делаем, это учимся делать дело, а затем учим других тому, что уже знаем и умеем делать сами.

Я вспомнил пересказанную им историю о том, что камень в руке утяжеляет руку, но делает легче Землю, о том, что все в мире взаимосвязано и происходит с сохранением общего равновесия единой системы мироздания. Вспомнил и приведенный отрывок из книги Стивена Ковея, признался, что сердце мое сжалось, когда стало понятно, что отец с детьми возвращался из больницы, где скончалась его жена, мать этих детей.

— Я всякий раз задумываюсь, стоит ли рассказывать эту историю, — ответил Величайший Сетевик, сокрушенно качая головой. — Ведь я уже сотни раз пересказывал ее во время своих выступлений, и хотя сам прекрасно знаю, чем все закончится, не могу относиться к ней лишь как к обычной иллюстрации. Вновь и вновь представляю себя на месте этих несчастных, растерянных людей, глубоко им сочувствую.

* * *

Но ведь и это еще не все. Что-то вспомнилось немедленно, а о чем-то, если честно, я не вспоминал в течение последующих дней и даже недель. Из разговоров с Величайшим Сетевиком я усвоил еще одно правило: *не стараться* что-то запоминать. И вот уже в течение немалого количества лет я не делаю записей. «Когда что-то

записываешь, — спросил он меня однажды, — можешь ли *по-настоящему* слушать?»

«Доверяйте процессу, — часто повторял он. — А что касается воспоминаний о том, что для вас важно, то доверяйте *себе*, потому что процесс — *это вы сами*».

После этого я убрал ручку и бумагу.

В следующий раз мы должны были увидаться в ближайший вторник вечером. Ему предстояло встретиться с небольшой группой новых лидеров для *разговора*, и Величайший Сетевик предложил мне присоединиться к ним. Он любил употреблять слово «разговор», любил повторять, что вся жизнь — разговор, и теперь я был с ним совершенно согласен.

Во вторник должен был состояться «вечер проникновения в будущее». Так он это определял. Мы говорили о развитии в себе Творческого Напряжения, о самомотивации, излагали на бумаге наше видение будущего. Одно только это упражнение позволило мне обеспечить успех множеству людей, о существовании которых я зачастую и не подозревал!

Затем по моей просьбе мы встретились в четверг и вновь «У Хироши». Вдвоем, только он и я. Он рассказал мне о «выигрыше в квадрате», познакомил с формулой личного и профессионального развития: принцип роста в геометрической прогрессии позволит мне, по его словам, гарантированно ежегодно вдвое повышать уровень своих индивидуальных способностей и компетентности!

И он оказался прав.

У нас было много совместных разговоров, у моего учителя и у меня, разговоров о говорении и слушании — о слушании мы говорили *постоянно*, — и всегда эти разговоры давали мне богатую пищу для новых, часто неожиданных размышлений. Я помню массу его рассказов. О том, как смотреть на мир свежим взглядом, об императоре Моте и об Испытании. Я вспоминаю стихи, слова песен и множество замечательных цитат, с которыми он меня познакомил. Я никогда их не забуду и буду счастлив поделиться ими и связанными с ними мыслями с моим читателем.

Но это уже будет другая книга. А возможно, и две.

Спасибо, что прочитали эту.

Думая, будет неплохо время от времени возвращаться к ней.

И конечно, я всегда буду рад новой встрече с вами.



«Я не расскажу о секрете успеха, я его продемонстрирую. Рассказы вы уже слышали, и для некоторых этот вид познания оказался не достаточно эффективным. Многие из вас и читали о секрете успеха, но одной только информации бывает мало для того, чтобы человек смог кардинально изменить образ жизни. Поэтому я дам вам визуальный ряд

секретов мастерства: как организовать свою структуру в системе MLM, как привлечь к работе знакомых, получить прибыль, реализовать себя как личность и обогатить свой мир во всех отношениях. Но вы проникнетесь не только техническими приемами работы в сетевом маркетинге, вы научитесь любить и радоваться, поймете душу этого самого массового бизнеса в мире. Почувствуйте вкус свободы!»

Джон Милтон Фогг

Джон Милтон Фогг хорошо известен во всем мире как удачливый бизнесмен и автор ряда бестселлеров по MLM — более 24 книг и аудиозаписей, разошедшихся по всему миру в количестве свыше трех миллионов экземпляров. Основатель и первый главный редактор популярного отраслевого журнала «Upline», сотрудник журнала «Success», совладелец и главный редактор журнала «Network Marketing Lifestyles», директор тренинговой программы Величайшего Сетевика — шестимесячного международного курса профессиональной подготовки лидеров сетевого маркетинга. Его имя стоит в одном ряду с именами таких людей, как Дейл Карнеги, Норман Винсент Пил и Наполеон Хилл. Его книги «Величайший Сетевик Мира» и «Беседы с Величайшим Сетевиком Мира» уже стали классикой MLM.

ISBN 5-8183-0469-8



9 785818 304694

Примечания

1

1 фут = 30,48 см. — *Здесь и далее прим. ред.*

2

Популярный профессиональный журнал о сетевом маркетинге.

3

Аплайн (верхняя линия), *даунлайн* (нижняя линия) — термины, использующиеся для описания системы многоуровневого маркетинга.

4

Франклин Бенджамин (1706–1790) — американский просветитель, государственный деятель, ученый и писатель.

5

Разновидность парашютного спорта.

6

MLM — многоуровневый маркетинг.

7

Намек на популярный толковый словарь английского языка.

8

Фуллер Ричард Бакминстер (1895–1983) — американский архитектор и инженер. Разработал легкие и прочные «геодезические купола» — пространственные стальные конструкции из прямых стержней (выставочный павильон в Сокольниках в Москве, 1959).

9

Фэнтези (англ. *phantasy*, букв.: фантазия) — литературные волшебные сказки, построенные на фольклорных схемах, жанр литературы, примыкающий к социальной фантастике, использующий мотивы дальних путешествий в пространстве и времени, инопланетных миров, мифологию древних цивилизаций. Дж. Р. Толкиен (Толкин), К. С. Льюис, У. Ле Гуин — классики произведений в жанре фэнтези. У. Моррис — английский художник, писатель, теоретик искусства (поэма «Земной рай», 1868–1870).

10

Наносекунда — одна миллиардная часть секунды.

11

Литературная аллюзия: скрытая цитата из стихотворения Р. Киплинга «Человек».

12

Примерно 160 см.

13

Фрустрация (от лат. *frustratio* — обман, неудача) — психологическое состояние, возникает в ситуации разочарования.