

Нина Данилова

## И раскинулись сети

Моя давняя одесская подруга Лана – тяжелый хроник с неизлечимым диагнозом. Сетевик-затейник! И эта серьезнейшая зависимость давно заполнила все ее существование, ведь жизнью такую суету-маету назвать сложно. Как все фанатирующие особи, подруга постоянно, без усталости зовет и тащит окружающих за собой – «в даль светлую». Тесное многолетнее общение с Лануськой, вечно рисующей близкие картины нашего общего грядущего обогащения и процветания, вынудило меня изучить это социально-коммерческое явление – МЛМ. Ведь его неумолимо влекущие пирамиды постоянно возникают на жизненном пути.

Сетевой маркетинг, внедренный в наше бытие во второй половине 20-го века, – хитроумнейшее изобретение цивилизации, разделяющее человеческое общество на три очень неравные (во всех смыслах) части:

– счастливчики, которые еще не были вовлечены в сети, – их становится все меньше;

– дистрибьюторы – наивные, в подавляющем большинстве неимущие оптимисты-трудоголики, искренне верящие в непрерывное личное обогащение с помощью крупных уловов в раскинутых сетях;

– малочисленные воротилы, владельцы компаний, единичные бриллиантовые и прочие директора, которые вяжут сети маркетинга, организывают структуру и функционирование складов продукции. Они обеспечивают постоянство школ своего бизнеса, придумывают разнообразные бизнес-планы, адаптируют и дополняют систему психологических установок для успешных продаж.

Ланка неизменно украшает своей неповторимой, яркой и невезучей личностью неисчерпаемые ряды всегда верящих в успех

дистрибьюторов. Мы с мужем неоднократно бываем втянуты загоревшейся подругой в очередную вариацию сети, но каждый раз быстро отцепляемся и выпутываемся из нее.

Для того чтобы понять и прочувствовать все «прелести» действия этого огромного спрута, нужно быть зацепленным его щупальцами и попытаться какое-то время просуществовать в его объятиях.

В первый раз нам довелось пройти это испытание в фирме «Долфин Ор», распространяющей относительно недорогие ювелирные украшения.

Период выдался вполне подходящий – мы оказались одесскими безработными на крутой волне перестройки. Чтобы как-то продержаться, вынуждены были заниматься разноской чужих товаров по чужим рабочим местам. В середине 90-х годов большинство одесских предприятий не функционировали. Каким-то непостижимым образом временно процветали недавно организованные банки – там у нас было множество клиенток, регулярно заказывающих модную одежду. Кроме банков в полную силу работали больницы – многострадальные одесситы пытались поправить остатки здоровья, подорванного неисчерпаемыми сюрпризами переживаемого безвременья. Медицинский персонал также проявлял покупательскую активность. В больницах шла бойкая торговля по предварительным заказам и с выплатой в рассрочку. Вот тогда мы и попали в школу сетевого маркетинга, прочитали несколько книжек по MLM и были потрясены установками ранее незнакомых принципов торговли.

Никаких магазинов и затрат на их содержание – только склады готовой продукции! Никаких ищущих вожаков дефициты покупателей – только рышущие дистрибьюторы, везде непрерывно прославляющие и без усталости предлагающие всем попавшимся свои товары! И эти живые элементы сети – преданные, неутомимые, всегда учатся сами у своих спонсоров и одновременно учат своих последователей. Помимо постижения особенностей построения процесса распространения фирменной продукции необходимо было активно пополнять свои знания о ювелирных украшениях, об искусственных камнях, о знаменитых дизайнерах и модных тенденциях в этой процветающей отрасли.



А какой мощный психологический тренинг преподавался нам еженедельно как бы бесплатно! Это было так ново, познавательно и заманчиво! И такой уникальный товар – фальшивые украшения!

Первый вопрос, ответ на который перевернул наши прежние аксиоматические познания, звучал так: «Как вы думаете, господа дистрибьюторы, что предпочитают состоятельные женщины – настоящие украшения или фальшивые?».

Бриллиантовый директор фирмы «Долфин Ор» совершенно гениально просветил участников школы сетевого маркетинга насчет того, что фальшивые украшения, несомненно, предпочтительнее настоящих. Конечно, ведь цены на драгоценности постоянно растут, поэтому рисковать ими не стоит! Пусть лучше хранятся себе в банковских сейфах. А их хозяйки могут накопить себе огромное количество прекрасных ювелирных изделий, которые выглядят так же изумительно, хотя стоят абсолютно недорого (относительно подлинников). Но они радуют взоры окружающих совсем не меньше, чем их дороговущие оригиналы. И менять

их рекомендуется к каждой трапезе. И сейчас просто невозможно без специальной экспертизы отличить эти украшения от подлинных драгоценностей. И на душе у прекрасных дам, хозяек драгоценностей, а также мужчин, владеющих деньгами и этими дамами, будет легко и спокойно.

Все звучало очень логично и убедительно. Когда к тому же провели детальный обзор выставки готовой продукции, новички вообще получили эстетический шок от вариантов изделий и всей этой неземной блестящей красоты. Немыслимых форм и разнообразия колье и цепочки, серьги и клипсы, кулоны и брошки, кольца и перстни, браслеты, заколки, запонки – все в отдельности и в наборах! Красные рубины, синие сапфиры, зеленые нефриты, разноцветные топазы, коричневые авантюрины и прочие полудрагоценные камни сказочно переливались всеми цветами под мощными осветительными каскадами.

В завершение процедуры презентации новичкам обязательно демонстрировались банковские чеки на весьма крупные суммы, которые получали дистрибьюторы фирмы. Они с воодушевлением рассказывали, какая прекрасная жизнь ждет всех, кто будет нести миру несравненные драгоценности «Долфин Ор». Последние сомнения в головах даже ранее скептически настроенных гостей после презентации сменялись непоколебимой уверенностью: «Нужно вступать в эту фирму!».

Дальше события разворачивались по накатанному сценарию. Подписание дистрибьюторского соглашения под бурные аплодисменты счастливых окружающих. Первая закупка «драгоценностей» на приличную сумму, как бы для себя, получение фирменного номера и каталога-прейскуранта, ежедневная работа с обучающим спонсором. И вот уже начался постоянно ускоряемый процесс служения – головы переполнялись хитромудрыми бизнес-планами, назначались бесконечные встречи-презентации, изучались гороскопы в сочетании с драгоценными камнями для каждого знака зодиака. И вскоре стало просто невозможно представить, как раньше люди могли жить без наших ювелирных изделий!

Этого запала нам хватило на несколько месяцев каторжной работы. Но вместо чеков с увесистыми суммами в результате

этой ювелирной беготни у нас образовались какие-то непонятные баллы, которые давали право на 25-процентные скидки при покупке новых партий драгоценностей. При этом оказалось, что мы еще были в лучшем положении, чем другие дистрибьюторы, потому что наши клиентки заказывали довольно много всяких изделий. Особо высоким спросом пользовались брошки в форме позолоченных ящериц с яхонтовыми глазками. Подшефные медсестрички обожали цеплять этих ящериц на свои белые халаты.

В тот период Лана была одной из наших самых увлеченных клиенток-покупательниц, а затем бросилась с размаху в натянутую сеть маркетингового бизнеса. И, как оказалось, навсегда. Через некоторое время они с мужем репатрировались в Израиль, где развили бурную деятельность в местных сетях. Ее восторженные телефонные разговоры «оттуда» были полны предвкушением грядущего процветания.

Мы еще некоторое время до репатриации вынуждены были продолжать разбрасывать блестящие штучки по банкам и больницам. Многие клиентки чувствовали, что брошечки-ящерицы благотворно воздействуют на их личную жизнь. Нам нравилось быть причастными к процессу осчастливливания девушек. Но вскоре пошли жалобы на качество хваленых драгоценностей. Блеск изделий быстро утрачивался, камушки выпадали, серьги ломались, брошки плохо держались, падали и терялись. Мы попали в нелегкую ситуацию, так как клиенты стали возвращать нам вышедшие из строя украшения, а ведь они покупали товары в основном в рассрочку.

В семейных закромах сохранилась на долгую память коллекция неисправных ювелирных изделий, которые были возвращены из-за обнаруженного брака. В фирме никто и не думал нам чем-то помогать в этих случаях. Рассрочки, предоставленные нами покупательницам, также оказалась несостоятельными. Убыточный итоговый урок сетевого маркетинга был получен.

После переезда в Израиль мы очень быстро поняли, что маркетинговые сети раскинуты повсеместно. И здесь нашей спонсоршей-предводительницей стала уже многоопытная Лана. Цветущие и пропитанные здоровьем люди показывали свои прекрасные виллы, построенные на торговле продукцией

«Гербалайф» или товарами «доктор Нона», которая делала деньги из грязи Мертвого моря. Все они яростно увлекали нас за собой – к здоровью и процветанию.

Другие счастливицы безумно разбогатели, продавая натуральные одеяла, подушки, халаты и прочую прелесть из овчины и меха ламы, работая дистрибьюторами немецкой фирмы «Бауэр Комфорт». Если не хотите, чтобы стада клещей сожрали вас в своих постелях, нужно незамедлительно приобрести все фирменные натуральные постельные принадлежности, а также халаты, жилетки и тапочки из овчины. Только так вам удастся спасти от вымирания и вымерзания суровыми израильскими зимами всех своих друзей и знакомых. Всех, всех – по заранее подготовленному списку в соответствии со всегда горящим бизнес-планом!

Окончательно прозревшие сетевики-диетологи доказывали нам, что если немедленно не перейти только на продукты из сои, наши дни буквально сочтены.

Одна знакомая утверждала, что купила несколько квартир и объездила весь мир, непрерывно внедряя в окружающих дам потрясающе эффективно работающие *тампоны счастья!*

Но Ланку почему-то не обогащали никакие супертовары, даже полученные с применением нанотехнологии. Она питалась только витаминно-белковыми коктейлями и соевым гуляшом, потела в жару на подушке из шерсти ламы под овечьим одеялом, с неослабевающим упоением меняла фальшивые украшения на себе по три раза в день. Но деньги в ее жизни все не образовывались. На ее долю доставалась бесконечная беготня, надоевшие инструктажи, многочасовые встречи, уговоры клиентов и неизбежный крах. Ланкин муж работал охранником. Чтобы выживать, платить за квартиру и по счетам, он круглосуточно что-то от кого-то охранял. А Лана постоянно находилась в эйфорическом состоянии предвкушения исполнения всех желаний. И пыталась завлечь в сети весь свой ближний круг, включая нас. Ее глаза источали такое ослепительное сияние, а голос обладал истинно гипнотическими свойствами! Отказать ей было нереально.

Спасал незабываемый одесский маркетинговый опыт, развитое чувство юмора и отсутствие денег для покупок фирменной продукции. Почти все наши израильские знакомые в разные периоды

своей жизни попадали в ту или иную сеть. Поэтому опыт имеется у всех, причем вовсе не позитивный: создать свою персональную группу практически не из кого – страна маленькая! Но все же избежать еще одной оригинальнейшей сети мне не удалось.

В самом конце 20-го века Ланка затащила меня на презентацию фирмы, которая занималась продажей сайтов в Интернете. Это были типичные «Рога и копыта», и председатель фирмы господин Миша Бендер очень любил делиться с неискушенной аудиторией своими разнообразными познаниями. Его боготворили слушатели – покупатели персональных сайтов. За 500 шекелей у Миши можно было приобрести личный именной сайт (позднее мы узнали, что любой сайт открывался в принципе совершенно бесплатно). Но великий комбинатор щедро обогащал своих наивных учеников свежими для того времени идеями: как можно делать деньги на рекламе в личных сайтах в Интернете. А заодно для привлечения новых желающих давал мощнейший психологический тренинг – как привести человека туда, куда ему совсем не нужно. Тогда мы еще были очень далеки от покупки компьютера, поэтому покупка сайта была равнозначна приобретению участка на Луне. Но все же я пошла в эту школу из-за той информации, которую там преподавали слушателям. Впервые получила представление о социальных сетях, усвоила некоторые принципы существования в Интернете, идеи тематических сайтов и правил их посещаемости. В дальнейшем все это очень пригодилось для быстрого освоения виртуального сетевого пространства.

Ланочка, к сожалению, оказалась совершенно несовместима с компьютером. Зато она по-прежнему умеет гениально убеждать и заражать своим энтузиазмом все, что дышит и движется.

Но самое сильное впечатление произвели на меня лекции по концепции здоровья в «Коралловом клубе» – КК. Лана заявила, как обычно, сияя каждой своей клеточкой, что уж на этот раз – сбываются наши мечты о приобретении непоколебимого здоровья, практически бессмертия! И, естественно, появится время и силы на обогащение! Мы с ней прослушали цикл лекций, очень впечатлились и пленились открывшейся перспективой.

В основе постулатов, декларируемых КК, лежат фундаментальные биологические законы здоровья. Здесь осуществлялись

серьезные атаки на современную медицину. Причем выступали дипломированные врачи, приехавшие из бывших стран СНГ, с продуманным и аргументировано подобранным материалом. Оказывается, что напрасно мы питаем иллюзии относительно медицины. Современный терапевт в социальном плане – это преданный продавец фармацевтической продукции. Наши надежды могут оправдать разве что хирурги, но внутренние органы имеют тенденцию быстро заканчиваться. А новые пока только пробуют выращивать из стволовых клеток. Так что нужно продержаться еще пару десятков лет. Таким образом, необходимо как-то сохранить остатки здоровья. И здесь на помощь приходит именно КК и его знаменитые концепции выживания.

За основу принята реанимированная в коммерческих целях достаточно древняя наука нутрициология – правильность питания на клеточном уровне. В головы дистрибьюторов вбивались непоколебимые пункты глобальной концепции здоровья: регулярно очищать клетки тела, качественно поить клетки, достойно кормить клетки, надежно защищать клетки. И тогда тело становится бессмертным в промежутке времени, отведенном биологическими законами.

Лекции поражали изысканностью формулировок: необходимо постоянно поднимать уровень осознанности правильного потребления жидкости, чтобы убирать агрессию этого мира, проникшую внутрь организма.

Это означало, что спасение человечества в первую очередь заключается в обязательном выпивании ежедневно не менее двух, а лучше трех литров воды, обогащенной коралловыми минералами. Они неустанно добываются и доставляются с далеких японских островов Окинава, где буквально все население – счастливые долгожители с промытыми и обогащенными минералами организмами.

И тут же необходимо немедленно приступить к ликвидации вышеупомянутой агрессии этого мира, проникшей в нас через отравленный воздух, хлорированную воду с тяжелыми металлами, вместе с пищей с токсинами и химикатами, а также через подсознание, задавленное постоянным нагнетанием стрессовой информации. Все это безобразие является следствием бездумно-



го торжества развития цивилизации. Оно неумолимо вызывает в человеческом организме, спроектированном на добрых полторы сотни лет, падение иммунитета, вялотекущие болезни в молодом возрасте. И как неминуемое следствие – раннее старение и беспомощное существование в полной зависимости от безграмотных рвачей от медицины. И это еще в лучших случаях, когда в организме генетически заложены мощные механизмы выживания в неблагоприятной среде. А если вам досталась ущербная наследственность – тем более нельзя терять драгоценного времени. Вперед, к коралловому здоровью!

В результате многократных повторов основополагающих истин концепции здоровья вырисовывался набор аксиом выживания.

Самое главное – это непременно заболеть хроническим желанием сохранить здоровье и упорно заниматься этим каждый день. Ваши усилия получают достойное вознаграждение – молодой, свежий, крепкий организм! Оказывается, миллиарды наших клеток полностью обновляются в течение каких-то семи лет! И они практически бессмертны, если с ними грамотно обращаться. И крайне важно, из чего мы строим свои клетки, как их защищаем от повреждений.

Для нормального функционирования клетки кроме большого количества воды нужны аминокислоты, ферменты, витамины, разнообразные микроэлементы и т. д. Короче говоря, белки, жиры и углеводы с витаминами – 3 раза в день. Казалось бы, добывай в поте лица все это в виде сбалансированного питания – и пусть себе клетки строятся! Так ведь сейчас каждый младенец в курсе – невозможно организму получить все это из наших продуктов. В почве уже давно натуральные микроэлементы химизированы в бесконтрольное количество нитритов и нитратов. По поводу низкого качества питьевой воды пролиты водопады горьких слез. Белок, который организм пытается с огромным трудом вытащить из мяса и разложить на аминокислоты, несет незаказанные «дары» в виде гормонов и антибиотиков. А эти не подверженные гниению гигантские фрукты и овощи сами нуждаются в инъекциях витаминов, а не консервантов! Из таких стройматериалов вряд ли выстроится что-либо путное. Поэтому даже младенцы, к ужасу человечества, рождаются уже с различной патологией.

Как же нам всем быть? Как выживать и размножаться дальше, чтобы не вымереть в короткий исторический период? Казалось бы, пришла эра безнадёги, гибель человечества подступает. А вот и нет! КК со своей уникальной концепцией здоровья даёт однозначные ответы на все вопросы и за относительно небольшие деньги (в пересчёте на одну клетку) обеспечит каждую вашу задышающуюся клеточку всем, что ей необходимо для вечного процветания. Итак, долой продукты из супермаркетов, ничего не приносящие организму, кроме вреда! И да здравствуют наши клеточки, накормленные из фирменных баночек КК. Здесь вы найдёте все, что вашим клеткам угодно и жизненно необходимо. И сколько денег сэкономите при этом, исключив из вашей жизни этот нудный продуктовый шопинг!

А чувство голода у нас вовсе ненастоящее. Это просто животная распушенность. На самом деле мы хотим не есть, а пить! И только коралловую воду. Не менее 3-х литров в день. И не смейте даже думать о мясе с картошкой и о торте со взбитыми сливками. Ученые доказали – совершенно реально прожить 150 лет исключительно на продукции КК. И ничуть не стареть. Нужно только не прекращать ввод в организм потрясающих антиоксидантов. Их ассортимент практически не ограничен – на любой вкус. Хотя какой там у них вкус! Но, впрочем, это несущественно. Зато они гениально борются со свободными радикалами, образующимися из-за неподавляемых процессов окисления. Ведь что такое старение – это окисление, заржавление организма. Антиоксиданты, ферменты, витамины, микроэлементы – все проглотили и запили коралловой водой. Свободным радикалам в таких невыносимых для них условиях никак не окислить клеточки, у них просто нет ни одного шанса. И вот оно, полноценное здоровье навсегда без поликлиник и операций. Видите, как все просто!

Теперь, когда проблемы здоровья и долголетия практически решены, возникает ряд вытекающих вопросов. Необходимо понять, на какие средства можно прожить такие долгие годы, ведь стоимость продукции КК очень существенная – это с одной стороны. А с другой стороны, полученные в КК знания и бесценный опыт необходимо немедленно нести в народ. Иной вариант поведения сетевого-корраловца можно было бы расценивать как

проявление эгоизма, равнодушия к судьбе окружающих, сокрытие полученных знаний, преступное не оказание помощи несведущим ближним. Как реализовать просвещение и привлечение последователей благородного дела оздоровления населения? Итак, все сходится! Исчерпывающие ответы на эти вопросы дает именно многоуровневый сетевой маркетинг.

Оказывается, сетевой маркетинг очень молод – ему немногим более 50 лет. Приобретаемая профессия: в идеале – успешный сетевик. Кто же это такой?

В первую очередь, психолог, обладающий незаурядным артистическим обаянием, он же организатор и вдохновитель собственной сети. Кроме этого, круглосуточный наставник и агитатор, неутомимый тренер и вечный студент, консультант и врачеватель. Чего может добиться успешный сетевик? Среди реальных возможностей – стабилизация материального положения, самоутверждение, общение с единомышленниками, улучшение состояния здоровья. Но самое главное для тех, кто действительно полюбил профессию сетевого, – это найти и воспитать своих компаньонов, инвестировать в них свою веру, свое время и свои профессиональные навыки. Это должны быть достаточно амбициозные личности, трудолюбивые и хорошо обучаемые, имеющие реальные претензии на значительное повышение уровня жизни. Прямо скажем, такую сеть построить – очень трудоемкое занятие. Но, как показывает опыт, эти сети, проверенные годами активного бизнеса, очень прочны. Они вылавливают любую рыбку, пока не исчерпывается водоем. А затем перебрасываются на следующую наживку. Преуспевающие сетевики, находящиеся на верхних уровнях пирамид, гордятся тем, что они работают на себя, а не на Хозяина. Они распоряжаются временем по своему усмотрению – без всяких фиксаций начала рабочего дня. Но если проанализировать и прохронометрировать трудовые часы сетевого – станет очевидно, что это тот же рабский труд без всякой гарантии на стабильность заработков. Особенно ощутимы психологические перемены в людях, длительно работающих в сетевом маркетинге. У них практически нет других интересов в жизни, они фанатично зациклены на процессе продвижения своего товара. С ними невозможно говорить ни о чем другом, они

умудряются любую тему сворачивать на немедленную необходимость употребления своего предмета. Они проявляют фантастическую виртуозность в наведении незримых связей чего угодно со своим товаром. По прошествии определенного периода большинство сетевиков совершенно не способны перейти на режим нормальной трудовой деятельности. Они, подобно наркоманам, испытывают непреодолимую тягу к привычному ритму жизни. Трудовые биографии оказываются сломаны! И зачастую личная жизнь также разваливается.

Моя Ланочка – типичный представитель этого класса. Даже ее бывший муж-охранник не смог охранить себя от какой-то примитивной поварики. И все из-за этой мерзкой сои и безвкусных белков, углеводов, витаминов и микроэлементов в чистом виде, которыми его постоянно оздоравливала жена. Он не согласился мучиться так до 150 лет и, роняя слезы по недостижимому совершенству тела и духа, уполз на запах поварикиных пирогов. Ланка теперь стала разведенкой и живет в каком-то пенале, который называется «разделенка». За эту полоску выживания она платит совсем не малые деньги, но ее энтузиазм по-прежнему не ослабевает.

У нас есть еще несколько таких знакомых, которые периодически пытаются вновь и вновь завлечь в свою сеть с новым беспрецедентным товаром. Я не могу отказать подруге, пылающей новой надеждой, в посещении очередной презентации. Всегда искренне восхищаюсь своевременностью появления и истинной востребованностью новых товаров. Хорошо изучив законы действия сетевого маркетинга и понимая, что не имею «счастья» быть постоянным элементом этих сетей, тем не менее всегда попадаю под обаяние презентации и покупаю несколько образцов. И все ожидаю, когда же, наконец, придумают и продадут жажущим что-то совершенно уникальное и необходимое, единственное для всех и для каждого в отдельности. То, что способно оздоровить, осчастливить и умиротворить человечество! Надеюсь, что все мы этогождемся...

Бат-Ям