

газета

ЗДОРОВЬЕ И УСПЕХ

ДЛЯ ВСЕХ!

Печатный орган пресс-клуба АРГО

ПРЕСС
КЛУБ
АРГО

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

№9 2009

И мечта обязательно сбудется!



Ирина Алферова

Все люди с самого рождения умеют мечтать. В детстве это происходит совсем естественно, не вызывая никакого затруднения. Сначала – «быть принцессой или продавцом мороженого, иметь куклу Барби (или щенка, хомячка, волшебную палочку и т.д., и т.п.). Потом – «стать топ-моделью, поступить в институт, стать богатой и знаменитой или познакомиться с настоящим принцем, сниматься в кино, иметь платье от Гуччи». Позже – «...чтобы он, наконец,

сделал предложение, а также иметь престижную работу, похудеть на пять килограммов, не жить со свекровью» и... «купить микроволновую печь, сделать ремонт, чтобы он приходил домой вовремя, в этом году поставить сарайчик на даче, не ходить на работу, не готовить, не стирать, не бегать по магазинам...». Скажи, о чем ты мечтаешь, и я скажу, сколько тебе лет! У многих людей как-то быстро, я бы сказала, досрочно наступает «взрослая» жизнь. И ВСЕ разговоры – о чем угодно и о ком угодно, но не о себе, не о своих потребностях, желаниях и мечтах. И возникает ощущение, что мы еще ЗДЕСЬ, но нас уже НЕТ.

И все чаще в голове проносится навязчивая мысль: «А что я могу? Ведь в стране кризис!» (а также перестройка, революция, дефолт и все прочее, чем так богата наша страна!). Думаешь о державе, беспокоишься беспрестанно о ней, и как-то неудобно становится оттого, что незатейливо мечтаешь о достойной, красивой жизни. И вот уже перестаешь ходить на премьеры, в зоопарк, в гости. Не пишешь друзьям писем, не даришь подарки, не успеваешь позвонить, не успеваешь попрощаться, не успеваешь простить... Но, как известно, всему есть объяснение. Существуют не только признаки успеха, но и признаки самосаботажа:

- Стремление винить других.
- Отсутствие четких целей.
- Ожидание неудач.
- Надежда на везение.
- Повторение своих ошибок.
- Прямолинейность.
- Нерешительность.
- Стремление все сделать самому.
- Импульсивность.
- Чрезмерная осторожность.

- Замкнутость.
- Привычка окружать себя негативистами.
- Боязнь конкуренции.
- Неумение учиться у других.
- Зависимость от окружающих.
- Боязнь успеха.
- Неуверенность в себе.
- Готовность пасовать перед неудачами.

Что бы человек ни делал, он сначала создает это у себя в голове. Это хорошо известно психологам и нейрофизиологам. Наш мозг создает модель (образ) – и только потом мы способны использовать полученное в реальной жизни. И данная последовательность не меняется НИКОГДА!

К неизвестному нет влечения.

Овидий

Несмотря на то, что наука не может точно понять этот сложный процесс, многие люди успешно пользуются этим опытом для решения задач в повседневной жизни. Я давно поняла, что мечты имеют обыкновение сбываться. Нужно только следовать простым правилам.

Так все-таки, что же надо делать, чтобы именно ваша мечта сбылась?

Правило 1.

С мечтой необходимо дружить. Умейте прислушиваться к своей мечте и решать, что вы можете сделать реального для ее воплощения в жизнь. Начните с малого и... сегодня!

Правило 2.

Проверьте свою мечту на «экологичность»: останутся ли честными и искренними ваши намерения после ее воплощения, не принесет ли воплощенная мечта вреда вашим любимым людям?

Правило 3.

Не думайте заранее о возможных проблемах. А если таковые возникнут, решайте их ПО МЕРЕ ПОСТУПЛЕНИЯ.

Правило 4.

Воплощая самую, казалось бы, безумную мечту, доверяйте себе, верьте в свои силы и возможности. Не останавливайтесь на полдороги.

Правило 5.

Свято место пусто не бывает: на место исполненной мечты всегда приходит новая. Еще больше!

Конечно, существуют и некоторые реальные ограничения. Хотя очень часто люди принимают за них те вещи, которые НА САМОМ ДЕЛЕ ОГРАНИЧЕНИЯМИ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ! Поверьте, вы заслуживаете больше того, что имеете сегодня. Закончите фразы: моя мечта – это..., счастье – это..., моя работа, моя деятельность – это..., успех – это..., удача – это... Что вы теперь думаете о себе? Вы готовы искать в себе новые резервы для достижения своей мечты?

Окончание на стр. 6



стр. 2-4

Аргонавты – ветеранам
Любая инициатива только тогда имеет продолжение, когда о ней узнают люди.



стр. 5

Успехология – наука достижения мечты



стр. 8-9

Как построить маршрут своей мечты, руководствуясь Планом вознаграждений, рассказывает Е.Ю. Хропов, заместитель председателя ПО АРГО по маркетингу



стр. 10-11

Три составных части Мечтизма-Целевизма от бизнес-тренера Игоря Сидорова

Благотворительность как

Чем мы дорожим в жизни? Что является источником нашего вдохновения, и как это влияет на нашу собственную судьбу? Человек рождается, живет, стареет и умирает. **От чего же зависит его судьба?** Наша жизнь неразрывно связана с другими людьми. Отношение к жизни и формирует судьбу. Случайных встреч не бывает. Иногда, давая человеку что-то от души, взамен мы получаем неизмеримо больше, пусть даже этот человек – ребенок или беспомощный старик.

Что дает нам встреча с людьми, нуждающимися, на наш взгляд, в помощи? У нас появляется возможность задуматься о своих детях, о самих себе и родителях. Подумайте, что можно сделать? Пусть это будет крупица. Заботясь о чужих, мы, может быть, поймем, что не бывает ни чужих детей, ни чужих стариков. Жизнь неизбежно подводит итог: либо в ней торжествует любовь, благодарность, либо – обида, зависть, озлобленность. Мы любим того, в кого вкладываем свою душу, свое время, свои силы. **Какую цену имеют доброе слово, внимание, попытка поднять значимость человека в его собственных глазах?**

...7 мая – день весенний, солнечный, теплый. Солнце и улыбки девочек-музыкантов из Новосибирского музыкального колледжа им. Глинки, которые едут с нами поздравлять ветеранов. Одуванчики на газоне, чистые дорожки, крашенные скамейки, фонтан. Мы – группа аргонатов, возглавляемая Александром Алферовым, главным организатором этой благотворительной акции – на территории Новосибирского дома ветеранов. За дверью актового зала нас ждут люди. **Кто они? Оставленные? Брошенные? Вот этот дом – последнее пристанище в их земной жизни?**

Александр Иванович Алферов, подполковник СОБРа в отставке, обратился к ветеранам с кратким приветственным словом. Вручил директору Дома поздравительную открытку, сделанную руками топ-лидера АРГО Ириной Алферовой, и коллекцию DVD-дисков с фильмами о войне и старыми добрыми кинокартинами советских времен. За сдержанностью его слов чувствовалась подлинная, искренняя благодарность людям военного поколения от человека, воевавшего в Чечне. Авторитет и немалые усилия Александра и Ирины помогли нам встретиться с ветеранами и тружениками тыла, поздравить их. И мы благодарны судьбе за эти необыкновенные встречи, которые стали источником вдохновения и новых мыслей ДЛЯ НАС.

...Вот мы фотографируем пришедших по случаю концерта стариков. Их лица молодеют на глазах. Расцветают озорные улыбки, возникают вопросы: «А фотокарточки-то принесете? Мы ждем». Зазвучала музыка – девочка играет на баяне, и пожилой человек впереди нас спрашивает соседа: «Знаешь, что это такое? Есенин, «Письмо к матери». В голосе – волнение. А во время исполнения романса Свиридова он заплакал и долго не мог успокоиться...

...Озорная мелодия. Старичок на инвалидной коляске легонько дергает за ухо своего соседа, подмигивает. Тот оборачивается и улыбается в ответ. «Смуглянку» давай!» – слышится с задних рядов... В заключение концерта мы все вместе поем «Катюшу». А потом растроганные ветераны собираются в кружок и запевают: «Споемте, друзья, ведь завтра в поход»... Молодые артисты из музыкального колледжа аплодируют им стоя – в благодарность за искреннее, задушевное исполнение. Дети поделились с ветеранами своим искусством. **А может, они поделились с ними собственной юностью, весной?** Было радостно слышать, как бабушки, обращая друг к другу, называют себя «девочки». И задорный огонек в глазах. Будто нет ни тросточек, ни инвалидных колясок. Детская благодарность вернула молодость, задела за живое, придала силы.

Теплые слова, поздравления, пожелания, воспоминания, короткие встречи, которые надолго останутся в памяти. **Кто они, эти люди, которые живут здесь? В чем они находят источник сил, радости, вдохновения? Как возможно, будучи физически немощным, оставаться светом и радостью для других?**

Вот слепая старушка:

– Спасибо, спасибо, Наташа. Погоди, я конфеток тебе дам. Вот... Ушла уже, что ли?

– Нет, баба, я здесь.

Измученное болезнью лицо. А в глазах искорки: «Обо мне вспомнили!».

Следующая палата.

– Любовь Федоровна, вставайте. Вас будут поздравлять.

– Я встать-то не могу.



На концерте студентов музыкального колледжа



Участница ВОВ
О.М. Синякина и А.И. Алферов



«В октябре будет 100!»

Социальный работник
Наталья Леонидовна

«Я вам стихи почитаю...»

ИСТОЧНИК ВДОХНОВЕНИЯ

– Ну, сядьте. Компания АРГО поздравляет Вас с Днем Победы! А это Вам подарок – продукция для здоровья!

– Спасибо.

Слова благодарности в ответ со слезами на глазах.

– Ну, а теперь, баба, можете ложиться.

– Да сколько уж можно лежать!..

... Еще одна чистая, светлая палата. На кровати у окна сидит приятная пожилая женщина с кокетливо повязанным на шее газовым шарфиком и книгой в руках. Вручаем подарок. Наташа: «Антонина Митрофановна у нас – заслуженная учительница, а в октябре ей 100 лет исполнится!» Верится с большим трудом. Но в документах указано: Карлова А. М., 1909 года рождения.

...Идем дальше.

– Дорогая Клавдия Ивановна, поздравляем Вас!..

– Спасибо. А теперь послушайте мои пожелания:

**Будьте богаты, как осенью поле,
Будьте здоровы, как дуб вековой,
Счастливы будьте, как птицы на воле,
Веселы будьте, как ветер степной!**

После обхода всех ветеранов снова зашли к Клавдии Ивановне Петровой. «Я могу прочитать вам 30 своих стихотворений. Хотела послать в газету, но плохо вижу, не могу ни читать, ни писать. Хотите стих о любви?». Мы слушали вызов смерти и отчаянию, переданный этой женщиной в бесхитростных словах, и думали о том, что в этом немощном теле живет отважная и любящая душа. И почему-то пришли на память слова фельдмаршала Фердинанда Фоша: «Самое сильное оружие на земле – человеческая душа, пылающая огнем».

...Отделение лежачих больных. Лица младенческие, лица мученические. Нет, они не брошены. Они окружены теплом и заботой. И все же... Мы спрашиваем: «Почему некоторых людей нет в наших списках, и им не достались подарки?». Наталья Леонидовна объясняет: «Здесь есть старики, чьи ветеранские документы были когда-то утеряны. И поэтому они не прошли по списку как ветераны или труженики тыла». И мы спросили себя: «Если бы большее число людей приняло участие в Акции, хватило ли бы тогда подарков тем, у кого нет документов?».

Когда-то эти люди защитили и сохранили нашу землю. Вдумаемся: может быть, и теперь они – наши защитники? Если помним их и благодарим, эта память и эта благодарность хранит, защищает и спасает нас самих от страха, безвыходности и забвения. Человек может целенаправленно влиять на самого себя, а значит, на свою судьбу. Как это происходит?

«Когда ты чувствуешь ответственность – столько людей ждут тебя! – и тебе поручена важная часть общего дела, то это хотя и трудно, и хлопотно, но наполняет жизнь смыслом и дает возможность проявить изобретательность, терпение и настойчивость – качества, необходимые лидеру. А мы хотим быть такими», – считает Владимир Маничев.

«Всю ночь не спала, подписывала открытки, – говорит Наталья Кицкалова. Елена Макогон, Анна Кирсанова, Александр Тэш, Надежда Вайман – все вынесли для себя что-то важное из этого акта благотворительности.

Так все-таки что же является источником вдохновения? основополагающая мысль для бизнеса: прежде чем получить то, что мы хотим, нам следует дать людям то, что важно для них.

*Маничевы Владимир и Лариса,
Директора-Президенты, г. Новосибирск*



«Спасибо, что приехали!»

Все вместе спели «Катюшу»



Десант аргонатов с подарками



Консультанты, ИЦ г. Новосибирска и фирмы-изготовители продукции, принявшие участие в акции:

ИЦ Алферовых
(Александра и Ирины)
ИЦ Боровик Галины
ИЦ Пятиной Галины
ИЦ Гамаюновой Надежды
ИЦ Гладких Владимира

Брынцева Лилия
Вайман Надежда
Васильева Елена
Владимерцева Марина
Гамаюнов Артем
Гончаров Вячеслав
Гончарова Татьяна
Горб Ирина
Дудина Елена
Енина Татьяна
Ефимова Галина
Зарубина Светлана
Карыпова Людмила
Кирсанова Анна
Кистюнина Анастасия
Кицкалова Наталья
Кострикина Наталья
Макогон Елена
Маничевы Владимир и Лариса

Недбайкина Н. Г.
Пак Виктория
Постников Сергей
Пугачева Нина
Пчелинцев Сергей
Рудометова Тамара
Сапогина Светлана
Табатчикова Е.
Тэш Александр
Усольцева Людмила
Ходенкова Татьяна
Ширина Валентина

ООО «Биолит»,
генеральный директор
В. Н. Буркова
ООО «НИИ ЛОП и НТ»,
генеральный директор
Г. Г. Егиазарян
ООО «Новь»,
генеральный директор
Т. И. Новоселова
ООО «Марианна»,
генеральный директор
О. Н. Марцинкевич

Аргонавты – ветеранам

Любая инициатива только тогда имеет продолжение, когда о ней узнают люди. Только в этом случае появляются последователи.

На одном из рядовых семинаров в Иркутске прозвучало предложение Игоря и Зои Сидоровых: «В нашем каталоге много полезных и нужных продуктов. Давайте от себя подарим участникам ВОВ подарки ко Дню Победы!». Это же предложение Игорь опубликовал на своем сайте в Интернете:

«Уважаемые коллеги. Делюсь инициативой своей структуры. К 9 мая мы готовим подарки участникам ВОВ. Подарки – продукция нашей Компании. Каждый консультант (или группа) выбирает одного участника. Это нам не в тягость, а им – полезно и приятно. Предлагаю всем организовать точно такие акции в своих городах. Нас, сетевиков, много, а ветеранов, увы, совсем мало. В каждой нормальной компании есть хорошие продукты. Так давайте ими поделимся с теми, кто в них нуждается. Вот и будет социальная польза от MLM!».

Игоря поддержали. Правда, только те, у кого есть реальные продукты. «Пирамидчики» от этого предложения пришли в уныние.

Выдержки из переписки по Интернету 9 мая, любезно предоставленные Игорем Сидоровым.

Мартыненко Людмила, Иркутск:

«Их в живых осталось только 16 человек – участников Великой Отечественной войны, которые работали в нашей организации. Участников боевых действий и тружеников тыла. Они сделали все для Победы. Они с любовью приходят в свою бывшую организацию, а мы с большой радостью стараемся отблагодарить их. И пусть наши небольшие подарки – фильтры АРГО, создающие чистую живую воду – продлят им жизнь. Это наша благодарность за Великую Победу!

На фотографиях:

Базилишин Николай Ильич. Прошел всю войну, был в плену, бежал. В августе текущего года ему исполнится 90 лет. (Фото 1)

Милонин Борис Урхович. Полковая разведка. По сей день активно работает с молодежью в школах Иркутска. В конце мая текущего года ему исполнится 85 лет. (Фото 2)».

Марков Вячеслав, Улан-Удэ:

...Вот и наступил этот ДЕНЬ ПОБЕДЫ! Уже с утра просыпаешься с какой-то особой гордостью за ветеранов, за себя, за страну. Умываешься и завтракаешь по-победительски торжественно. Пора и честь оказывать нашим стойким защитникам Отечества, которые «за Родину, за Сталина» прославили Себя и Отечество на века. С Днем победы, аргонавты. С днем Победы!

А дело было во вновь открытом бутике на рынке «Заря». Дарили ветеранам сумки-раскладушки и дисконтные карты АРГО. Так вот. (Фото 3)

Цереня Юрий, Брест (хоть он и не в АРГО):

«Игорь, здравствуйте! Ветерана поздравил. Подарил фильтр АРГО. Чистая вода – это основа долголетия. Пусть наши ветераны (и все люди!) живут долго и будут здоровы!

На фотографии:

Немец Владимир Ильич, 1924 года рождения. Майор. Воевал на 2-м, 3-м, 4-м Украинских фронтах. Освобождал Болгарию, Румынию, Югославию, Венгрию, Австрию. Награжден орденами Великой Отечественной войны 1- и 2-й степеней, медалями СССР. (Фото 4)

Ваша инициатива – замечательная. Мои дистрибьюторы активно участвовали в акции. Во многих городах Республики Беларусь ветераны получили оздоровительную продукцию нашего производства. Реакция ветеранов и людей на подарки – восторженная!

Иностранные компании не поддержали инициативу. О патриотизме они могут только красиво рассуждать, а как коснулось денег – стало жалко.

Вот и влияние идеологии MLM-компаний на поведение дистрибьюторов!

Удачи и здоровья!».

Сидоровы Игорь и Зоя, Иркутск:

«Мечтаем, чтобы все ветераны жили долго и счастливо, получали внимание и подарки. А это в наших силах. Мы лично поздравили удивительного человека. Он потерял на войне кисти рук. Но такой brave! И косит траву, и копает землю, и рюмку держит. А главное, что он инвалид всю свою сознательную жизнь, но не сломался, не спился, не жалуется на обстоятельства.

Еще знаю, что подарки от аргонавтов получили минимум 20 ветеранов в Иркутске. А еще – в Москве, Новосибирске и Улан-Удэ. Надеюсь, что в следующем году эта инициатива аргонавтов охватит весь наш бывший Союз (как бы он ни назывался сегодня). (Фото 5)

С праздником!»

Воробьева Людмила, Москва:

«Съездила в начале мая на дачу. Там рядом есть деревня и две старушки. Я их всегда поздравляю, делаю подарки. Они не воевали, но в их деревне в 1941 году были немцы. Они, еще несмышленные, ночами носили в лес молоко для партизан. Даже не подозревали, чем им это грозит, но по снегу в лютый мороз семенили своими ножками в родительских валенках, согревая под телогрейкой (одной на всю семью!) бутылку молока, чтобы она не замерзла в 40-градусный мороз. Немцы. Лютый мороз. Ночь. Лай собак. Черный лес. Следы от деревни к лесу. И одна единственная бутылка молока для партизан... Каждую ночь.

Бутылка молока, спасающая чью то жизнь. Бутылка молока, за которую могут забрать жизнь всей семьи.

У меня есть еще сосед, который, один из тысяч московских ополченцев 1941 года, выжил. Им тогда выдавали патроны и... одну винтовку на 10 человек. И они стояли в очередь, чтобы взять эту винтовку из рук того, кого убили, чтобы защищать нашу столицу. А против них шли танки и автоматчики. От его рассказов просто мурашки по коже.

Я считаю, что это не просто наша добрая воля – делать подарки таким людям. Мое мнение – мы обязаны им помогать. Мы же это можем, нам это не сложно! А им жизненно важно знать, что не только Комитет ветеранов ВОВ или еще какая-то там организация помнит о них. Но и мы, люди, не



знавшие войны. Я это делаю. Но зачем об этом писать?».

Сидоров Игорь:

«Людмила, если бы каждый человек, хотя бы каждый сетевик, сделал подарок пожилому человеку, то наши российские дедушки и бабушки жили бы лучше, чем при коммунизме! Вы делаете, но при этом скромничаете. Так всегда: о хорошем молчим, а вот о чем-то негативном трезвонят все газеты, телевидение и Интернет.

Я не предлагаю из таких шагов, которые делаем мы, создавать пиар-компанию. Я предлагаю просто об этом говорить. Это и других подтолкнет делать что-то хорошее. Пример – он заразительный. ▶▶

Наука достижения мечты



Бонус-тур, май 2009 г., Турция

Перед каждым новичком в Компании стоит, как правило, один и тот же вопрос: с чего начать построение своего бизнеса? Постоянные потребители тоже задумываются: как стать богатым и счастливым в АРГО? Удивительно, но факт: для начала надо всего лишь овладеть Успехологией. Простые шаги, наработки необходимых навыков приведут Вас к успеху в Компании. Начните – не пожалеете!

Из книги «АРГО – это круто!» (с сокращениями)

Недавно японские ученые опубликовали сенсационную новость: согласно их исследованиям, четкие жизненные цели увеличивают продолжительность и качество жизни. Вот ведь как получается: если вы знаете, чего хотите, вам обеспечена долгая и счастливая жизнь! Только как разобраться, чего именно вашей душевке угодно? И тут вам на помощь придет удивительная наука: Успехология. Ее не учат в школе, о ней не догадываются многие ваши друзья и знакомые. А вот успешные люди усвоили ее на «отлично» и применяют в любых жизненных ситуациях. Вы этого не знали? Вы тоже так хотите? Нет проблем! Читайте, запоминайте и действуйте!

Вот вам для начала три составляющие Успехологии:

1. Намерение чего-то достичь. Ну, уж простите, без намерений – никак! Если вы сами ничего не хотите – другим ваша головная боль вообще ни к чему. С чего-то надо начинать? Начинайте с желаний – по секрету скажу, что ваши желания и есть самый сильный «двигатель прогресса». Не верите? Проверьте!

2. Видеть точный результат. Надо точно знать, чего Вы хотите. Абстрактные мечты и желания (типа: хочу быть богатым и счастливым) не проходят. Увы, но Вселенная, Небо и Высшие силы хотят конкретных «мечтей»: хочу зарабатывать 10 000 у.е. в месяц, хочу построить двухэтажный коттедж в Воронеже на улице Лизюкова и в июле 2010 г. поехать отдыхать на Канары.

Только так – и не иначе!

3. Вера в самого главного человека на земле – в себя, сударь (или сударыня)! Как, вы не верите, что это возможно, что вы этого добьетесь, что все будет только так – и не иначе? Пардон, мсье, но тогда для кого построены лучшие отели и работают самые опытные повара и официанты, для кого летают самолеты и ходят поезда? Как это – не для нас? Вот именно для нас и ради нас! Разве те, кто имеет миллионы, сделаны из другого теста? Те, кого вы считаете небожителями – обычные люди, которые завтракают, плачут и смеются, единственное их отличие от вас – они усвоили законы Успехологии. Чем вы хуже? Возможно, вы даже лучше – в вас больше молодости, желаний, задора, сил и энергии. За дело!

А теперь разберемся с составляющими подробнее.

Первая составляющая – НАМЕРЕНИЕ

Намерение – это ваш замысел, желание чего-то достичь и что-то для этого сделать. Наши желания (цели) часто конфликтуют с намерениями. Желание что-то получить есть, а намерения осуществить это желание – ну, никакого! То есть хотим-то мы много, но чтобы появилось это как-нибудь так, без нашего участия. Например, таким образом: пришли в Компанию, подписали Соглашение, полежали на мягком диванчике, а в конце месяца пришли за деньгами. Почему-то именно так многие и представляют свою карьеру в сетевом бизнесе. Сказок, видимо, начитались. Как там: по щучьему велению, по моему хотению, или Сивка-бурка, например, – тоже неплохой вариант.

Чтобы чего-нибудь добиться, нужно очень сильно этого захотеть. Такой силой желаний обладают вначале немногие. По своему опыту знаю, что у новичков нашего бизнеса, как и у меня когда-то, нет ни заветных желаний, ни, тем более – намерений их выполнить. Помню, как на вопрос «Зачем вы пришли в Компанию?» я получила ответ от одного из своих новичков только через год!

Итак, для начала нужно сильно чего-то захотеть и твердо решить, что вы будете для этого делать!

Вторая составляющая Успехологии – ВИДЕТЬ ТОЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Крупная московская компания провела такой эксперимент: менеджеры обзвонили несколько тысяч абонентов и просили за 10 секунд

высказать свою заветную мечту, чтобы компания могла ее исполнить. Удивительно, но факт: только один из абонентов сразу же попросил квартиру в Москве и внятно рассказал, что конкретно ему надо: район, метраж, этаж, примерную стоимость. Именно он и победил: ему подарили квартиру его мечты. Один из абонентов пожелал машину – ему подарили игрушечную машинку, ведь он не конкретизировал свое желание! Остальные в течение 10 секунд либо вообще не могли сформулировать свое желание, либо говорили о своей мечте в самых общих чертах.

Делайте выводы, господа: о своей мечте надо помнить днем и ночью и всегда давать точную формулировку того, что вам надо. Если же сегодня вы желаете жить в большой квартире в центре города, а завтра нарисуете в мечтах коттедж за окружной дорогой, силы небесные совсем запутаются, не поймут, чего вы хотите. И если вы всерьез решили строить бизнес, продумайте в деталях, чего вы хотите. Не увидев результата – не создашь технологию, потому что невозможно получить неизвестно что. Нужно точно знать, сколько это стоит, срок, к которому нужно заработать эту сумму, какой товароборот закрыть по маркетингу к этому сроку и т. д.

Помните: ваш результат должен быть «весомым, грубым, зримым». Продумайте его в деталях!

Третья составляющая Успехологии – ВЕРА В СЕБЯ

Станете ли вы богатыми и счастливыми, если сами очень сильно в этом сомневаетесь? Ответить или самим понятно? Если вы хотите найти человека, который способен решить все ваши проблемы, помочь в сложных ситуациях, дать вам счастье, радость, богатство, успех и здоровье – подойдите к зеркалу и скажите этому единственному на свете человеку: «Привет!». К чему я все это веду? Верьте в свои силы, верьте в себя, только не путайте веру с фанатизмом. Думаю, что молиться на свой портрет не стоит. Хотя, кто знает, если это вам помогает...

Многим кажется, что если бы у него были деньги, да если бы он родился в семье со связями, да если бы... Но статистика – вещь упрямая. Она говорит, что подавляющее большинство крупных наследств проматывается уже в третьем-четвертом поколениях. А богатыми и известными становятся те, кто верит в себя и смело шагает к успеху. Так создавался наш с мужем бизнес. Наша собственная технология поднимала нас по ночам, увозила в другие города, горела каждой минутой создания нашей мечты...

Так что, верьте в себя – и вперед, к успеху!

Елена Стиплина,
Директор-Президент, г. Караганда

►► Сегодня говорил со своим другом. Он со товарищи участвует в концерте 9 мая на городской площади. Он сразу согласился сделать еще и подарки. При этом честно признался, что ему в голову не пришло подарить что-то полезное. Уверен, что тысячи наших коллег легко бы повторили наши действия. И с радостью! Но,

увы, в суете и работе не всегда приходят такие мысли. Любая инициатива должна с кого-то начинаться. Но если о ней не узнают люди, скорее всего, она быстро умрет. И если в этом году нас, аргонавтов, будет сотня-две, то в следующем (65 лет Победы, юбилей!) – сотни тысяч. Правда, если мы это сделаем скромно и тихо,

как междусобойчик, скорее всего, очень много ветеранов недополучат как нужные подарки, так и признание того, что они для страны, для людей, не знавших войны, что-то значат. А для них важно и то, и то.

Скромность – хорошее качество, но она (скромность) не всегда результативна».

СИСТЕМА РАБОТЫ НА ВЫЕЗДЕ

У нас есть мечта – подарить нашим детям на их совершеннолетие надежный бизнес. Для этого, безусловно, нужно строить большую разветвленную перспективную структуру.

Идея развития других регионов не покидала наши умы с момента подписания Соглашения, но всё время возникали разные преграды – то дети были совсем маленькими, то лидеры из нашей Новосибирской структуры ещё не были готовы работать и развиваться самостоятельно. Но, как говорится, всему своё время... Подросли дети (Директора разных уровней, 12 и 5 лет), и структура в Новосибирске стабильно развивается во главе с сильными, мудрыми, самостоятельными лидерами: Шмаковой Нэлей Афанасьевной – 70-летним КАПИТАНОМ огромной, дружной структуры (ведь и 70 лет – не преграда для свершений в АРГО!); Волковой Натальей Васильевной – красивой целеустремлённой женщиной, знающей, как вести консультантов к достижению целей. И многих других лидеров нашей структуры: Войтенко В. А., Клобуковой Т. В., Штыренко Т. А., Морозовой Г. М., Переверзевой Л. П., Штраповой Т. А., Чубченко Р. С., этот список можно было продолжить... Благодаря всем этим людям, мы получили возможность осуществить свой план – открывать и развивать новые регионы.

Почему работа на выезде так привлекала наше внимание? Это был новый для нас рынок. Мы были уверены, что у местного населения возникнет интерес к новому делу. Мы рассчитывали использовать местные ресурсы – «сарафанное» радио, которое хорошо работает в небольших городах.

Так как Анна родом из Якутии, нам всегда хотелось поделиться информацией о Компании АРГО, о возможностях, которые она предоставляет с нашими родственниками, знакомыми, друзьями в этом крае. И эта настойчивая мысль воплотилась в реальные действия.



Мы отправились в Якутию, в посёлок Нижний Куранах – на родину Анны, где численность населения составляет 8800 человек, а средний заработок – 12 000 рублей. Прошло пять месяцев. Мы подвели итоги работы структуры в Якутии: численность структуры в марте – 60 человек, из них Директоров – 6. Объём товарооборота за март составил – 11587 р.в. Коэффициент активности консультантов – 96 %.

Что же сделало нашу работу успешной? Многие факторы и особенности региона, но то, что зависело от нас, и то что мы предприняли на этапе подготовки к поездке, думаем, будет также полезно тому, кто собрался осваивать новый регион. А мы готовы поделиться своим опытом.

Едем!

Прежде, чем отправиться в путь, спросите себя, с какой целью Вы едете? И чего ждете от поездки? Мы ехали строить активную структуру, результатом работы которой стало бы увеличение товарооборота, а соответственно, и нашего дохода, и продвижение по карьерной лестнице.

Итак, Вы выбрали регион для поездки, запланировали время и продолжительность поездки. Планируйте провести на новом месте не менее 1 месяца, и сразу будьте готовы к регулярным поездкам туда, не менее одного раз в три месяца. Вы решили, поедете ли Вы один или с командой из 2–3 человек. Не забудьте инструменты для работы! Веру в успех своего дела, знания плана вознаграждений и продукции – держите в голове. Продукцию, Соглашения консультанта, объявления, литературу, сертификаты, видеоматериалы, визитки, «раздавашки» и т. п. положите в чемодан.

Еще до поездки:

– свяжитесь с Вашими родственниками, знакомыми. Это обеспечит Вам и жильё, и работу со списком знакомых. Помните, что бизнесом в АРГО лучше заниматься всей семьёй!

– узнайте численность жителей в интересующем Вас населенном пункте и регионе.

– соберите информацию о наличии ИЦ, параллельных структур; узнайте, каков транспортный коэффициент (ТК) этого региона.

– согласуйте свои действия с наставником.

Мы взяли с собой «Формулу успеха», которой нас научила наш наставник, крупный лидер Компании Кистюнина Людмила Антоновна. Вот она: ЗНАНИЯ + ВЕРА + ДЕЙСТВИЯ = УСПЕХ! Обязательно обновите свои знания по бизнесу и по продукции перед поездкой. Верьте в успех Вашего дела, верьте в Компанию, верьте

И мечта обязательно сбудется!

Окончание. Начало на стр. 1

Всякая мечта в конце концов воплощается; есть влага для всякого жаждущего; есть любовь для каждого сердца.

Флобер

Великие составляющие счастья: иметь, чем заняться, что любить и на что надеяться.

Чалмер

На своих школах я часто говорю о такой обобщенной последовательности:

«МЕЧТА–ЦЕЛЬ–ЗАДАЧИ–ПЛАН».

Цель – это мечта со сроком исполнения.

И цель должна быть:

- К** – конкретна;
- И** – измеряема;
- П** – приоритетна;
- Р** – реалистична.

Применительно к бизнесу это должно выглядеть так:

ПЛАН НА 6 МЕСЯЦЕВ

«___» _____ 2009 г.

№	Критерии оценки эффективности действий	СЕГОДНЯ	ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ
1	Бонус		
2	Количество Консультантов в личной группе		
3	Ранг		
4	Групповой объем		
5	Рейтинг		
6	Количество Директоров		
7	Структурный объем (товарооборот)		

Особое внимание нужно уделить критериям оценки эффективности действий. Возможно, в вашем случае они будут другими.

Также очень важно обратить пристальное внимание на графу «Что надо делать». Человек на-

ходится в наилучшей форме тогда, когда имеет ясное ощущение цели. Такие «действия», как «формировать позитивное мировоззрение, оздоравливать нацию, помочь всем желающим» и так далее, здесь не совсем уместны. ►►

Личный опыт

в продукт, верьте в себя. Заранее планируйте, «с кем» и «как» Вы будете работать.

На новом месте

Наша ЦЕЛЬ – поиск ключевых людей (единомышленников)! В регионах, как и в своем родном городе, их следует искать среди знакомых и незнакомых. Для работы с «теплым» рынком составляйте список знакомых, работайте со знакомыми и через знакомых. Работа с «холодным» рынком – это работа по объявлениям: расклейка объявлений, и подача объявлений в средства массовой информации (СМИ).

Как работали мы, давая информацию о Компании, продукции, бизнесе:

- Проводили домашние презентации и презентации на предприятиях.
- Работали в ИЦ.
- Проводили индивидуальные занятия и групповое обучение (школы по бизнесу и по продукции).

В основу обучения мы положили (а главное, показали выгоды их выполнения) программы Плана вознаграждений «Пуск», и «Бизнес-премия» (от 2000 р.в. и более группового объема) и «13-й бонус».

- Работали по телефону (телемаркетинг).
- Делали соцопросы.
- Организовывали курсы косметологов.



Консультанты Якутии после проведения первого дня открытых дверей

– Учили новичков проводить День открытых дверей (ДОД).

– Ввели программу «Поощрение».

На последнем пункте нам хотелось бы остановиться подробнее.

Пример программы**«Поощрение», объявленной нами в Якутии на апрель 2009****Для новых Консультантов:**

100 р.в. – батончик «Успех».

200 р.в. – АЛ «Малыш».

Для Старших и Ведущих консультантов:

300 р.в. – ЭМ-курунга (упаковка 10 таблеток).

500 р.в. – Эргопан – капсулы для улучшения памяти.

700 р.в. – Флавигран-очанка (витамины для улучшения зрения).

Для консультантов, ставших Директорами по программе «Быстрый старт»:

300 р.в. – ЭМ-курунга (10 таблеток) + газета №8 (2009 г.) «Здоровье и успех для всех» с информацией для новичков.

1000 р.в. – Флавигран-очанка (витамины для улучшения зрения) + газета №8 (2009 г.) «Здоровье и успех для всех» с информацией для новичков + схемы оздоровления.

2000 р.в. – Фильтр-кувшин «Водолей» для доочистки питьевой воды + газета №8 (2009 г.) «Здоровье и успех для всех» с информацией для новичков + схемы оздоровления + диплом Директора + значок.

Для Директоров:

500 р.в. ЛО – Оптисорб лимонный для нормализации минерального обмена.

2000 р.в. ГО – Фильтр-кувшин «Водолей» для доочистки питьевой воды.

Для консультантов, закрывших новый ранг по накопительной системе:

- Обучение в академии АРГО.
- Помощь первой линии в проведении школ.
- Организация и проведение Дня клиента.
- Участие в призовых программах наставника.
- Организация собственных призовых программ.
- Работа на выезде. Открытие новых регионов.
- Участие в выездных семинарах.
- Работа над собой (программа личностного роста).
- Организация и проведение семинаров.
- Работа с активными лидерами (в том числе нижних поколений).
- Организация сертификационных курсов производителей.
- Совместный отдых.

И еще раз напоминаю, что цель должна быть измеримой, т. е. должна отвечать на вопрос «Сколько?». Проведение собственных школ – сколько раз и в какой промежуток времени. Работа с первым поколением (что конкретно?) – сколько раз и в какой промежуток времени. Использование офиса (что конкретно?) – сколько раз и в какой промежуток времени. И так далее...

Вы сможете стать успешным и воплотить все свои мечты, если сможете по-настоящему

Школа по продукции

Старший консультант – газета №8 (2009 г.) «Здоровье и успех для всех» с информацией для новичков.

Ведущий консультант – газета №8 (2009 г.) «Здоровье и успех для всех» с информацией для новичков.

Директор – газета №8 (2009 г.) «Здоровье и успех для всех» с информацией для новичков + схемы оздоровления + диплом Директора + значок Директора.

До следующей встречи**Покидая на время полюбившийся регион и новую структуру, не забудьте:**

- расписать консультантам план работы в Ваше отсутствие;
- подарить литературу по продукции и бизнесу для самообразования;
- предоставить все сертификаты на продукцию (если в населенном пункте нет ИЦ);
- объявить Программу поощрения на каждый месяц.

Скоро нам снова предстоит встреча с нашей структурой в далекой республике Саха. Итоги пяти месяцев работы нас радуют и окрыляют. Мы желаем нашим якутянам огромного успеха в начатом деле и очень ими гордимся!

*Зайцевы Александр и Анна,
Директора-Президенты, г. Новосибирск*

►► Скорее, сюда подойдут:

- Работа со спонсором (совместные мероприятия, встречи, анализ деятельности вашей структуры...).
- Работа со списком знакомых (приглашения на различные встречи, мастер-классы, семинары, мероприятия Компании).
- Работа по телефону (работа с объявлениями в газетах, бегущей строке...).
- Личное использование продукции. (Обязательно собираем личные истории по применению продукта. Записываем!).
- Личные продажи. Увеличение личного объема.
- Отслеживание результата у клиентов. Карточка.
- Посещение школ.
- Участие в призовых программах.
- Обучение на сертификационных курсах производителей.
- Работа с первым поколением (что конкретно?).
- Использование офиса.
- Участие в городских семинарах.
- Проведение собственных школ.
- Планирование (на 6 месяцев, месяц, день).
- Участие в тренингах.
- Постановка цели.

полюбить себя, наш продукт, нашу Компанию, нашу индустрию! Сейчас у вас есть вся необходимая поддержка. В нашей Компании созданы все условия для реализации всех ваших потребностей (не только финансовых). Именно в нашей Компании можно очень быстро стать значимым и узнаваемым человеком. И можно пожать руку Президенту, и для этого не обязательно достигать определенного ранга. А просто взять – и пожать!

Но есть еще один человек, который истинно, по-настоящему нуждается в вашей любви и вашем внимании. Это вы сами! Прислушайтесь к себе, научитесь любить себя, доверять себе. Верните себе право, желание и возможность мечтать! Именно желания и мечты дают энергию для достижения любых профессиональных целей. И не только профессиональных! Перестав мечтать, вы перестаете удивляться удивительному.

Не предавайте свои мечты!

Будьте горды. Трудитесь. И верьте в себя: мечта обязательно сбудется!

*Алферова Ирина,
Директор-Президент, г. Новосибирск*

Маршрут мечты



Здравствуйтесь, уважаемые действующие и потенциальные консультанты АРГО! Ни для кого не секрет, что всеми нами по жизни движут мечты, цели и желания. Так же, как и то, что большинство наших «хочу» имеет определенную цену. Представьте хотя бы на несколько минут, что Вы уже имеете месячный доход в Один Миллион рублей. Есть у Вас мечта на Миллион? Надеемся, что есть! Потому что только в этом случае Вас не удивят и не шокируют, хоть и приятно, цифры, которые Вы увидите ниже. Это бонусы консультантов АРГО за определенный период, при определенных условиях работы.

По просьбе редакции газеты заместитель председателя правления потребительского общества АРГО по маркетингу Евгений Юльевич Хропов согласился произвести следующие расчеты и дать свои комментарии.

– Евгений Юльевич, чем, на Ваш взгляд, является для консультанта План вознаграждений и квалификационного роста?

– На мой взгляд, во-первых, – это инструмент мотивации, как себя, так и тех консультантов, которых Вы подписываете, или тех, кто уже работает в Вашей команде.

Во-вторых, научившись грамотно работать с Планом вознаграждений, можно использовать по максимуму все заложенные в план поощрительные и специальные программы, более рационально развивать структуру и получать максимальные бонусы.

В-третьих, план – это инструмент, который позволяет планировать свои доходы.

Причем, составлен он таким образом, что не только показывает возможности, но и направляет, подталкивает к более правильному и выгодному построению структуры (организации работы).

– Иными словами, маркетинг-план показывает, «где деньги лежат»? А как научиться их (деньги) видеть? Ведь на первых порах работы вознаграждения не такие уж и большие?

– В плане вознаграждений – две фазы. Условие расчета бонусов до момента, пока консультант не достиг ранга «Старший Директор» – это первая фаза, а после – вторая. Считается, что серьезные доходы «находятся» во второй фазе маркетинг-плана, когда, став Директором-Президентом, консультант

получает доход с пяти нижележащих поколений.

– Какие есть возможности заработать у тех консультантов, которые только что начали свое движение по карьерной лестнице?

– Подписав Соглашение консультанта, новичок может покупать продукт в Компании по оптовой цене и продавать его клиентам по розничной. Дельта от личных продаж (33 %) – это также доход консультанта, который мы дальше в наших расчетах учитывать не будем. Дальше мы будем говорить только о «возвратной скидке» – доходе от структуры (сети). Вторая возможность быстрого приличного заработка – это «бизнес-премия», которая ежемесячно приносит тем, кто выполняет ее условия, 1,5–2 тысячи и более рублей. Следующая возможность – программа «Пуск». Выполнив квалификацию Директора, что можно сделать и за один месяц (примеров этому множество), консультант может выйти на максимальный процент вознаграждения 20 % от объемов личных продаж плюс вознаграждение от работы структуры, которое зависит от количества человек в структуре и от их рангов.

– Евгений Юльевич, как я понимаю, вознаграждение каждого консультанта зависит от очень большого количества факторов и рассчитывается специальной компьютерной программой. Есть ли у Вас алгоритм, следуя которому, консультант мог бы рационально построить структуру и получать на каждом этапе максимально-возможный бонус?

– Теоретически такой алгоритм существует. Все зависит от того, какие мы зададим условия. Не следует забывать, что немаловажную роль в построении структуры играет человеческий фактор. Но на больших структурах, надо сказать, выведенные теоретически закономерности подтверждаются.

– Приведите, пожалуйста, пример расчета бонуса консультанта, только что подписавшего Соглашение, ставящего перед собой довольно амбициозные, но реальные цели?

– В Академии здоровья, красоты и предпринимательства, когда я читаю курс по Плану вознаграждений и квалификационного роста, меня об этом часто спрашивают наши консультанты. Мы вместе с ними оговариваем условия работы и приходим к выводу, что каждый из них может подписать в месяц 5 человек, один из которых, сделаем такое допущение, окажется с лидерскими задатками и в следующем месяце тоже подпишет 5 человек

и найдет одного лидера, похожего на себя... И так далее. Допустим, прошло 15 месяцев, и наш консультант имеет структуру, состоящую из 2 875 консультантов. Причем, наш консультант №1, не сбавляя темпов, продолжает подписывать в среднем по 5 человек ежемесячно и, повторюсь, чтобы хотя бы один из них становился лидером.

– Кого мы будем считать консультантами-лидерами?

– Того, кто делает в месяц хотя бы 50 личных и 450 групповых очков (т.е. выкупает со своей группой продукции примерно на 7500–10000 рублей) и подписывает по 5 человек в месяц (или одного, но такого, чтобы выполнял данные условия).

– Почему мы ставим условие выполнения личной группой 500 очков ежемесячно?

– Это количество очков, необходимое для директорской квалификации. Мы же хотим использовать все возможности нашего маркетинг-плана!

– Что дает нам выполнение условия: 500 групповых очков в месяц?

– При выполнении этого условия в месяц подписания, консультант получает вознаграждение с первого очка, включая первые 300 очков. 500 очков в месяц – пример для подражания для всей его структуры. Если в структуре будет выполняться принцип дубликации, то вы регулярно будете получать «бизнес-премию», а это 1500–2000 рублей и более.

Это перспектива выполнить программу «Пуск» и стать Директором, набрав 2000 групповых очков в месяц вместо 4000 накопительных очков по обычной схеме.

Это перспектива достижения ранга Директора-Президента по нашей схеме за 8 месяцев и ежемесячное его подтверждение, что дает нам еще один дополнительный бонус – поездку вместе с Компанией в одну из экзотических стран по программе «Создай команду».

Это рейтинги 50 и выше, начиная с 9-го месяца, и это уже признанное ли-

дерство – большой карьерный успех, что означает участие в законодательных собраниях Компании, это право голоса в принятии решений Советов Лидеров.

И, конечно же, это постоянно и стабильно возрастающие бонусы.

– Евгений Юльевич, прокомментируйте, пожалуйста, некоторые нюансы в расчетных таблицах.

– Еще раз повторю, что данная таблица – теоретическая, и, подписывая 5 человек каждый месяц, Вы не обязательно найдете хотя бы одного, способного работать, как Вы, и у Ваших консультантов тоже могут быть сбои в подписании, мотивации и обучении других лидеров. Но что это значит? Только то, что Вы достигнете табличных результатов позже (на 1, 2 и более месяцев), но все равно сможете выйти на данные результаты.

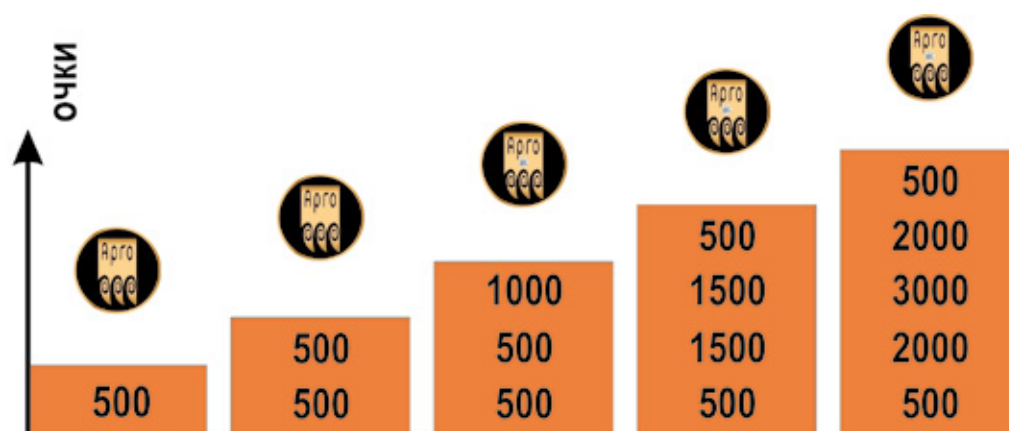
И еще, не могу не сказать о мягкости работы (легкости сохранения рангов) в Компании АРГО. А именно: 50 личных очков – это примерный объем продукции для личного потребления на месяц (ее цена 750–1000 рублей), т.е. можно вообще не заниматься продажами! Групповой объем – 500 очков – это 10 привлеченных Вами консультантов, которые тоже приобрели продукции на 50 очков каждый (7500–10000 рублей на всю свою группу!).

При анализе этих таблиц рекомендую для наглядности открыть План вознаграждений и квалификационного роста, тогда сокращения в строке «Достигнутый ранг» станут более понятны. Рейтингам соответствуют золотые нагрудные знаки с соответствующим количеством и размером бриллиантов, которые Вы видите на мероприятиях у наших лидеров.

Ну, а бонус и рейтинг за 15 месяцев работы по данному алгоритму, думаю, не нуждается в комментариях.

– Спасибо. Все в наших руках!

Беседовала Елена Писарева



Месяц	1	2	3	4	5
Достигнутый ранг	Ст. Конс.	Вед. Конс.	Дир.	СтД1	Вед2
Кол-во консультантов	5	15	35	70	125
Примерный бонус (руб.)	500	1 000	4 000	8 000	12 000

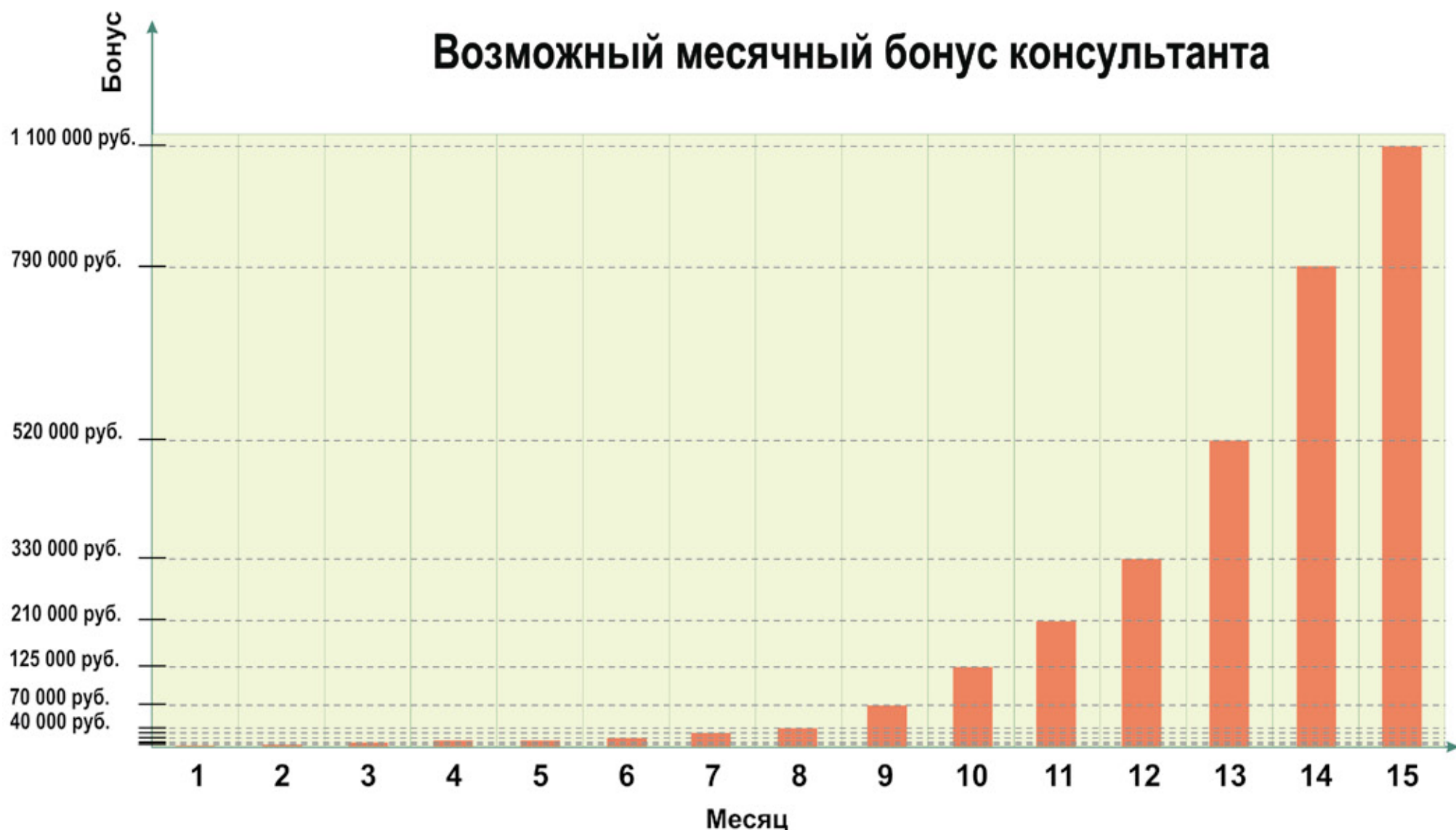


Таблица объемов в поколениях в зависимости от месяцев работы по данной схеме для 15 месяцев работы

Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
6	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Глд3	2500	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
205	5000	7500	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
18 000	2500	7500	17500	28000	35000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
30 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
40 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
70 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
125 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
210 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
330 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
520 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
790 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000
1 100 000	500	3000	10500	17500	28000	42000	60000	82500	105000	126000	165000	210000	270000	330000	390000

Три составных части Мечтизма-Целевизма

Часть 1. «Где эта ненавистная тысяча?!»

Моя практика показывает, что, как правило, когда мы только начинаем свой бизнес, все (или почти все) первые беседы не приводят к ожидаемому результату, то есть к приобретению у нас продукта или к вступлению в наш бизнес.

Признаюсь честно, что и мои первые 70 встреч прошли безрезультатно. Я не имею в виду, что не было совсем никакой пользы. Как раз наоборот, результат был потрясающий! Я «закалился» как продавец. Для меня сказанное в той или иной форме «нет» перестало быть величайшей трагедией в мире. Я отточил свое мастерство рассказчика. Я досконально выучил все свойства продукта и особенности маркетинга. Я научился разделять людей по интересам и не предлагать человеку, владеющему хорошо отлаженным бизнесом, тут же все бросить и с восторгом подписаться в сетевой маркетинг. И обязательно в мою Компанию.

Но самое главное, что я вынес из первых встреч и бесед, так это то, что чем выше Цель, которую ты себе установил, тем сложнее она тебе дастся. На каждом шагу Судьба будет тебя проверять: а действительно ли ты достоин этой Цели? Готов ли к достижению именно этой Цели?

Где-то на пятой встрече, после очередного отказа, я стал задумываться: а мое ли это вообще дело? Но мой спонсор перед оформлением контракта взял с меня слово, что в течение года я точно не брошу сетевой бизнес. На 20-м отказе я решил, что очень погорячился, согласившись на такой большой срок, на 40-м – был почти в отчаянии. 40 встреч – и никто не вступил в мою структуру, и ничего не купил ни у меня, ни у Компании! Не буду скрывать, что меня посещали примерно такие мысли: «Продукт – не тот, Компания – не та, бизнес – не мой». И если бы я не дал слово не бросать начатое дело, то, вполне возможно, работал бы сейчас в какой-нибудь конторе на трехгрошовом окладе. И то – если бы кризисы эту контору не раздавили.

После очередного отказа я позвонил своему спонсору и буквально проорал в трубку:

- Меня опять послали!
- А что, собственно, изменилось?

– Как что? Я же тебе говорю русским языком – у меня никто ничего не купил!

– Я тебя спрашиваю – что изменилось от этого в мире? Солнце сегодня взошло на западе? Или именно сегодня не наступит ночь и на небе не будет звезд? Или какое-то цунами смыло города? Какая мировая трагедия произошла оттого, что тебе сказали очередное «нет»? А может, ты решил, что все блага в мире даются сразу? И именно тебе? Помнишь, сколько лет прошло с момента, когда Ломоносов ушел из деревни и стал первым академиком России?

– Я не хочу ждать столько лет!

– Не хочешь ждать – утри слезы и престань жаловаться на судьбу, выпей кофе и продолжай крутить палочку. (Эта фраза будет понятна после прочтения главы «Постоянство в достижении Цели, или Секрет огня»).

И помни слова Рузвельта, что единственной преградой к осуществлению наших планов на завтра могут быть наши сегодняшние сомнения. Все понял? Еще вопросы есть?

Вопросы были, но я повесил трубку. Настроение, признаюсь, было мерзопакостным. А как же – меня не поняли, меня не пожалели, меня не погладили по головке, мне не предложили носовой платок!

Механически я снял с книжной полки первую попавшуюся книжку. Оказалось, что это А. С. Пушкин. Открыл наугад страницу, и в глаза бросилась фраза: «Вдохновение – это умение приводить себя в рабочее состояние».

Я выглянул в окно. Солнце светило именно на том месте, где и вчера в это время. И по-прежнему двигалось с востока на запад.

На многочисленных семинарах я слышал статистику: «20 на 80». То есть из 100 % встреч только 20 % будут результативными. Получая свои первые «нет», я решил вести собственную статистику. Начертил таблицу, состоящую из 1000 квадратиков, и в каждый квадратик вписал это ненавистное слово «нет». И каждый раз,

получая очередное «нет», я зачеркивал квадратик. День ото дня зачеркнутых квадратиков становилось все больше и больше. Постепенно я вошел в такой азарт, что увеличил количество встреч в день с целью зачеркнуть как можно больше «нет». И когда на 71-й встрече мне сказали «да», я даже слегка растерялся: «Как же



так, сегодня я не зачеркну квадратик!».

72-я встреча – и снова «да»! 73-я – «да», 74-я – «да». Только 82-я встреча принесла мне уже долгожданное «нет». И на этот раз это «нет» меня даже порадовало.

Вот так я на своем опыте познал одну из трех составляющих Формулы успеха Эйнштейна: «Относись к жизни, как к игре».

Позже я узнал, что таблицами «Моя тысяча «нет»» пользуются многие люди, которые достигли Успеха в сетевом бизнесе.

Благословенны препятствия – ими растем!

Но как много людей бросает то дело, которым они начали заниматься, не получив никакого результата. Ища причины своих «неудач» в чем угодно, только не в самом себе, они уходят из сетевого маркетинга с обидой на Компанию и на всю нашу индустрию в целом.

И еще одна из причин, почему люди, «чуть вспыхнув, сразу гаснут», – отсутствие Веры. Веры в себя, в свое дело, в свою команду, в свою Компанию, в свой Успех, наконец.

Часть 2. Мечта? Цель? Вера? А может быть, худенькая девочка?..

**Богатство ждать – занятие пустое,
Оно не снизойдет, как благодать,
Его получит тот, кто что-то стоит
В обмен на то, что он сумеет дать.**

*В. Варава,
Директор-Президент АРГО, г. Москва*

Весна 2009 года. Благовещенск. После юбилейной конференции был великолепный банкет. Мы с Зоей оказались за одним столом с нашим другом Виталием. На свой невинный во-

прос «Как у тебя успехи?» получили настолько пламенный ответ, что посчитали своим долгом привести его почти полностью.

Знаете, когда я, наконец, стал работать взрослому? Когда мои ближайшие друзья и родственники послали меня с сетевым маркетингом далеко и надолго. Именно тогда я решил доказать всем прописную истину, что на этой планете всегда найдутся люди, которые недовольны той ситуацией, в которой оказались. Но при этом хотят жить достойно, то есть богато. И оказалось, что таких большинство. Это мы только думаем, что их мало.

И вот именно тогда, когда моя команда стала медленно, но уверенно расти, а доход стал значимым, я с удивлением пришел к интересному выводу. Почему мои сегодняшние консультанты стали аргонавтами на второй год моей АРГО-жизни? Только потому, что я не предложил им АРГО сразу.

Сотни тысяч людей живут рядом с нами в областях, районах, городах и селах. С тысячами мы знакомы лично. Но они не знают про АРГО. Потому что я им не рассказал об этом. Мне все время что-то мешало. То неуверенность, то откровенная лень, но больше всего – страх того,

что мне откажут, что надо мной посмеются, что меня посчитают навязчивым. И так длилось целый год.

Я начинал страдать от того, что мне откажут еще до того, как решил встретиться с тем или иным человеком. У меня руки начинали трястись за 5 минут до того, как я собирался взять телефонную трубку. И, естественно, у меня ничего, понимаешь, НИЧЕГО не получалось! Я злился и на себя, и на спонсора, который меня не толкал в бок, который не пинал меня, как футбольный мячик. Я злился на родственников и друзей, которые меня не слышали. И этот кошмар длился год.

Прозрение (или, как принято говорить, «монетка упала») пришло в одно ненастное утро. Однажды, после упреков и ухмылок в мой адрес от моих близких, я в сердцах выбежал на улицу. И тут же столкнулся с худенькой девушкой, которая прохаживала предлагала купить какие-то религиозные книги. От нее отмахивались, иногда даже откровенно посылали. А она шла и продолжала предлагать новым и новым встречным.

Я шел за ней как замороженный. Ее мазохизм был мне непонятен. Ею пренебрегали, но она не плакала. От нее отмахивались, а она шла дальше. Ее даже оскорбляли, а она не обижалась. Она медленно шла и делала свое дело. За полчаса у нее никто ничего не купил. Но тихая доброжелательная улыбка не сошла с ее лица.

Выбрав удобный момент, я спросил у нее: «Какую книгу Вы мне порекомендуете купить для начала?». Лицо у нее не изменилось, но мне показалось, что глаза улыбнулись мне как-то особенно. Она задала какие-то вопросы и протянула толстенную книгу. Купив книгу, я задал ей нетактичный вопрос:

– Вы предложили купить книги более 50 человек – и никакого результата. Скажите, пожалуйста, Вам не обидно?

– Мне? Ни капельки. Просто я знаю, что эти книги нужны людям. Они очень полезные. Но

я не знаю конкретно тех людей, которые в них нуждаются. Вот я и предлагаю всем подряд.

– А сколько вы хотели бы продать книг сегодня?

– Как всегда – 5 штук.

– И вы уверены, что у Вас это получится?

– Конечно. Я в день распространяю 5 книг.

– Что, каждый день?

Она засмеялась:

– Конечно, нет. Через день. А точнее – три дня в неделю. За год более 600 человек имеют возможность прикоснуться к учению Великого Гуру.

– Но смотрите, сколько человек Вам отказало. Иногда в очень грубой форме. Вам не обидно?

– Конечно, нет. Но если я не буду предлагать людям, даже тем, кто никогда не приобретет у меня эти мудрые книги, я никогда не найду тех, кто в них нуждается. А нужны они практически всем. Просто люди этого еще не знают. А я уверена, что это очень полезные книги. Представляете, если бы я бросила делать это в тот самый первый день, когда до самой ночи ходила по городу, и не было никакого результата, то около 2000 человек даже бы не подозревали, что есть Великая человеческая мудрость.

Извинившись, она попрощалась со мной и пошла делать свое дело.

Купленную у нее книгу я никогда не читал. Даже не вспомню сейчас ее название. Но она стоит у меня на самом видном месте. И ценность ее для меня не в том, какая мудрость заключена между двумя обложками. Она является для меня мерилком моего собственного успеха. А точнее, тем катализатором, который вдохновляет меня на активную работу.

Труд этой хрупкой улыбающейся девушки в сотни раз тяжелее труда самого активного аргонанта. Три раза в неделю на протяжении трех лет она методично делала свое дело, не обращая никакого внимания на отказы, обиды и даже на оскорбления. И у нее был результат – 2000 человек!

Наш продукт – великолепный! Наш продукт нужен всем! Наш продукт помогает! И каждый аргонант в этом уверен так же, как та девушка уверена в своих книгах. Мы верим, что можем принести пользу людям и в физическом здоровье, и в материальном. Но, почему мы, здоровые, сильные и энергичные люди, не делаем даже сотой доли того, что делает она? Может, ее Вера в Ее дело выше нашей? Но я с этим категорически не согласен. А если быть честным, я с этим не хочу соглашаться. Тем более, что она трудится в прямом смысле за копейки. А нам за значительно меньший, комфортный и приятный труд Компания выплачивает тысячи рублей! Но почему тогда мало у кого из аргонантов за 3 года есть 2000 человек, «подписанных» лично им. Нам не надо ходить по улицам и предлагать всем подряд что-то у нас купить или присоединиться к нашему бизнесу. У нас есть универсальный и проверенный в деле инструмент «Список всех знакомых», каталог продукции и план вознаграждений и квалификационного роста. Мы можем использовать современные средства связи – от телефона до Интернета. У каждого из нас есть сотни знакомых, которые ежедневно покупают в магазинах или супермаркетах то, что могли бы приобрести в АРГО. Причем, в АРГО за те же деньги они получили бы более качественные продукты. У каждого из нас есть десятки знакомых, которые живут небогато, а может быть, даже бедно. И есть те, кто ищет возможность хоть как-то изменить свою жизнь к лучшему. Так почему же их нет в АРГО? Потому, что мы им не рассказали про АРГО. А если рассказали, то как-то не так. Может быть, не в то время. Не в том месте. Не в той ситуации.

А от себя к этой феерической речи Виталия добавим:

Забудьте про обиды и неудачи. Помогите людям! Расскажите им про АРГО. Еще раз. Еще раз. Еще много-много раз. И Вы будете поражены, осознав, что мир изменился и для них, и для Вас!

Часть 3. Постоянство в достижении Цели, или Секрет огня

Представьте себе первобытного человека, который добывает огонь трением. Для того, чтобы появился огонь, необходимо прокрутить палочку, например, 365 раз. И вот наш с вами предок, встав рано утром, крутанул палочку один раз и побежал охотиться на мамонта. На следующее утро он крутанул палочку еще раз и побежал охотиться на саблезубого тигра.

Появится ли огонь на 365-й день? Конечно, нет. Но если он прокрутит палочку 365 раз подряд, не останавливаясь – он получит огонь. И что самое интересное – далее ему уже не нужно крутить палочку каждое утро. Главное – поддерживать огонь.

Но как много людей бросает свой бизнес за шаг до успеха, прокрутив палочку всего 100, 200 или даже 364 раза! Сил затрачено много, а результат не получен.

Не тот урожай, что на полях, а тот, что в закромах.

Пословица

Вообще, создание крепкой команды очень напоминает разведение костра.

Техника разжигания костра – техника работы со структурой.

О нашем бизнесе мы рассказываем разным людям. Среди них есть те, которые, не дослушав рекомендаций «с чего начинать», сразу

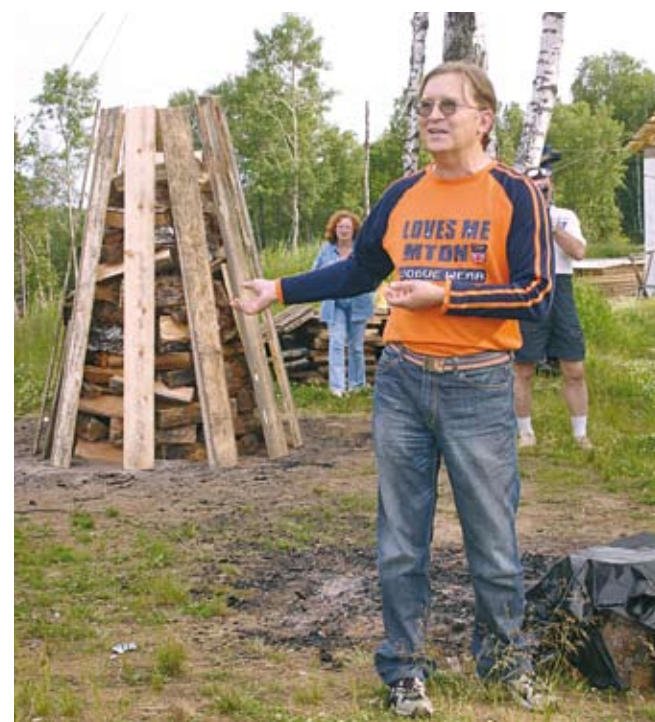
бегут к своим знакомым с «очень интересным предложением». Они напоминают туристов, которые пытаются спичкой поджечь большие сырые бревна. Как правило, спички сгорают, а огонь так и не загорается.

Опытные туристы сначала собирают дрова, потом отбирают из них сухие – и из них складывают костер. Снизу подкладывают тонкие сухие щепки. Зажигают спичку и подносят ее к этим щепкам снизу. Появляется легкий огонек, который еще слишком слаб, и его нужно защищать от ветра. От этого огонька занимаются сухие ветки и полешки побольше. Костер обретает силу, его уже не нужно оберегать от ветра, наоборот, его раздувают, если огонь становится меньше. И вот теперь даже большие сырые бревна будут гореть и давать жаркое пламя.

Чем больше костер, тем легче его поддерживать, так как горит уже много дров, и энергия переходит от уже горящих поленьев к только что подброшенным. Но даже хорошо горящий костер требует внимания. Для того, чтобы был огонь, необходимо постоянно добавлять топливо.

Так и в нашем бизнесе надо:

- составить «Список всех знакомых», а на его основе «Список потенциальных клиентов»;
- изучить продукцию и маркетинг-план;
- научиться предлагать продукцию;
- научиться поддерживать структуру;
- первые беседы проводить обязательно



вместе с опытным спонсором (чтобы и костер разжечь, и лес не спалить).

Успехов вам, дорогие аргонанты, в разжигании и поддержании яркого пламени костров!

Сидоров Игорь, бизнес-тренер, г. Иркутск

От редакции: более подробно тема изложена в книгах автора «Шаг первый. Список знакомых» и «Трамплин успеха»

Что ты теряешь? или Почему АРГО?

Работая в течение 20 лет связистом в Якутии, я абсолютно не задумывался о возможности остаться без работы или не устроиться на работу по специальности. В 2006 г., по семейным обстоятельствам, мы с женой переехали на Алтай. Будучи специалистами по связи, обратились в «Алтай-связь», но там проходило очередное сокращение кадров, и нам посоветовали прийти в сентябре: возможно, к тому времени появятся вакансии. Но ожидания были напрасными. Мы обратились в бюро по трудоустройству, и тут началось самое интересное. Оказалось, что если тебе уже за сорок, интересуешь ты работодателей не как специалист, а только как неквалифицированная рабочая сила без претензий на нормальные заработки и условия работы. Затем мы с Еленой нашли работу в частной фирме – я составлял по анкетам базу клиентов для магазина, а жена об-



Елена и Натан Батурины

званивала их. Деньги маленькие, но заработанные честным трудом. Однако затем сменился хозяин, и с нами, даже не выплатив за последний месяц зарплаты, в одностороннем порядке расторгли договор.

Очередной обход работодателей от бюро по трудоустройству, очередные собеседования... Думаю, дальше можно не продолжать. Однажды раздался звонок – социологический опрос по рынку труда. Предложили подъехать, пообщаться. Подъехал. Оказалось, сетевая компания «Х». Долго объяснял, что из меня продавец – как из меня же балерина. Затем барышня сказала, заключив соглашение, я должен выкупить продукцию – либо на 8, либо на 40 тысяч рублей. Опять объяснял, что ищу заработок, а не вариант, куда вложить деньги. Мне предложили взять кредит: «Это же бизнес! А как Вы хотели – начать свой бизнес, не вложив средств?». Я, вообще-то, не собирался на тот момент начинать свой бизнес, я просто искал работу.

Немногим позже сорвал объявление по поводу работы (подработки). Позвонил, пригласили на собеседование. И тут я познакомился со своим нынешним наставником Шевченко Верой Александровной. Привлекло то, что мне предоставили выбор: семейное потребление, а при желании – продвижение продукта. Что можно, не вкладывая значительных средств, т. е. при полном отсутствии финансового риска, строить свой бизнес. И, наверное, самый главный вопрос, который помог мне решиться на

это абсолютно новое и неизведанное занятие: «А что ты потеряешь, попробовав себя в новой специальности?». Действительно, что? Оказывается, ничего.

Прошел обучение, после чего Вера Александровна предложила мне заключить с ней «внутренний» договор на год. Т. е. дать обещание не бросать работать в АРГО в течение года, независимо от того, получается у меня или нет. Подписывать договор я отказался, потому что уже решил, что работать буду, и для этого мне не нужны договоры на бумаге. Все от характера зависит. Это как в семейной жизни – либо люди вместе, либо нет, и никакая печать в паспорте не удержит, если кто-то хочет уйти.

Начал работать по объявлениям, учился проводить собеседования. Пошли первые подписания. Отработав 8 месяцев в Бийске, задумался о том, что приходится строить бизнес с абсолютно незнакомыми людьми. А мой «список знакомых» – в Якутии. Решил осваивать этот метод работы. И в феврале 2007 г. поехал в Мирный.

Все просто – и непросто. Когда мы говорим о том, что в нашем бизнесе нет начальников и будильников, это сущая правда, с одной стороны, а с другой – надо самому стать и тем, и другим. По-другому нельзя. Кто-то должен нести ответственность за себя. И я понял одну простую вещь: самодисциплина и ответственность – это не просто слова, а ключ к успеху. Т. е. если ты хочешь добиться успеха, то становишься и начальником (кстати, гораздо строже, чем на производстве), и будильником. Да, ты можешь себе позволить встать не в 7 утра, а в 8 и даже в 9, но ты выполняешь на-

меченное по полной программе. А если ты изо дня в день выполняешь намеченное, то у тебя все получается. И список знакомых – это, действительно, очень мощный метод работы. Работать с людьми, которых знаешь, гораздо интереснее, сразу чувствуется, кто с тобой в одной упряжке. «Список знакомых» – не прихоть вашего наставника, а ответственная работа, которую нужно выполнять осознанно. В этот список мы включаем всех знакомых. И даже тех, с кем мы слегка знакомы, и тех, кого, как нам кажется, не может заинтересовать наше предложение. А анализ списка – это уже следующий этап. Мы выбираем из списка 10 человек, о которых знаем больше, чем о других, в недавний период жизни этих людей. Вот здесь уже мысленно и задаются вопросы: как впишется человек в мою команду, на каком уровне личностного развития он сейчас находится, что для него важно и интересно, чего он хочет? Перед приглашением в бизнес составляем план разговора, и только после анализа приглашаем на презентацию.

Главные правила приглашения: презентация никогда не делается по телефону. Никогда не говорим о бизнесе на бегу. Никогда не говорим: «Соглашение стоит всего «Х» рублей!». 130–150 рублей – это тоже деньги. К деньгам нельзя относиться с пренебрежением.

Отдельно хочется рассказать о том, как начала сотрудничать со мной моя сестра, Рябова Татьяна. В день моего приезда в Мирный был организован ужин, что вполне естественно, и Татьяна так старалась красиво покрошить са-

лат, что порезала палец. Я тут же, по назначению, применил «Рициниол». Танюшка моментально забыла о боли! Но потом, когда вымыла руки, порез открылся вновь, и кровь и боль вернулись. Выйдя из ванной, она задала правильный вопрос: «А где «Рициниол»?». Вот так и становятся приверженцами нашей продукции.

Татьяна была первым консультантом, которого я подписал, приехав в Мирный. Но она меня предупредила, что работать не будет, а только покупать продукцию для себя. Естественно, я согласился: это ее выбор, да и потребителем у нас быть очень выгодно. Татьяна начала пользоваться продукцией и получила первые результаты. С каким восторгом она рассказывала мне, о том, как ей хорошо и легко! Я спросил, неужели ей сложно рассказывать об этом не только мне, но и своим подружкам? Так моя Татьяна начала строить свою команду. Продукт плюс бизнес: через продукцию – к организации своего дела. И работа ведется, и команда растет. Люди уже сами подходят и просят подписать их. Так работает одна из моих веточек.

Есть люди, которые сразу приняли АРГО, как бизнес. Например, Баукина Любовь. По программе «Пуск» уже во второй месяц работы она выполнила квалификацию Директора. Темперамент и темпы совсем другие. Радует то, что в моей команде разные люди.

Когда я отправлялся в Мирный, то ставил перед собой две задачи: Открыть Информационный центр и привезти в Якутию научных консультантов по продукции. Я не врач, и работать с БАД (особенно вначале) сложно. Мне говорили, что мысль материальна, и главное – это дать заявку и действовать, т. е. ежедневно выполнять шаги, которые приведут к цели. Отдельное спасибо хочу сказать своему вышестоящему наставнику Филюхиной Людмиле. Она помогла мне организовать поставки продукции в наш якутский город.

В феврале 2009 г. в Мирном открылся ИЦ АРГО, а в марте приехали научные консультанты, врачи, которые провели много школ по продукции. В общем, программу минимум в г. Мирный я выполнил.

И еще один важный момент, связанный с изменением представления о себе. Начав серьезно заниматься бизнесом в АРГО, человек меняется, и значительной степени: меняется его мировоззрение, растет ответственность, уходят комплексы. Над собой нужно работать, чем я и занимаюсь. И если раньше я проходил мимо книг по психологии, то сейчас много читаю подобной литературы: мне интересно, что же действительно движет человеком? Почему мы всегда ждем, что кто-то за нас должен решать, как нам жить, и сколько мы должны зарабатывать. В общем, взяв свою жизнь и свой доход в собственные руки, я чувствую себя увереннее. Знаю, что, сработав по одному сценарию, получу чек один, а сработав иначе – совсем другой». Люди, которые составляют мою команду – это мой тыл и моя стабильность. Когда подписание не получается, я говорю: значит, это не мой человек, а с моим мы обязательно встретимся!

И в заключение хочу сказать, что я очень благодарен своей жене Елене за ее понимание и поддержку во всех моих начинаниях, а особенно – в бизнесе АРГО.

Натан Батурин,
Директор-Президент, г. Бийск

АРГОавтоаптечка

В автомобиле есть несколько обязательных предметов, без которых нельзя приступать к его эксплуатации. Это огнетушитель, знак аварийной остановки и автоаптечка. Причем, если огнетушитель или знак аварийной остановки применяется крайне редко, то аптечкой пользуются периодически, в ситуациях, связанных с нарушением здоровья водителя или пассажиров. А может быть, автоаптечка полезна не только в экстренных случаях? Думаю, да.

За довольно большой период общения как с потребителями из Компании АРГО, так и с изготовителями, поставляющими в Компанию свою продукцию, узнаешь много интересного из области применения продукции. А так как продукция нашей фирмы, «ЗВК «Реагент 3000», связана

с эксплуатацией автомобиля, то невольно задумываешься о целесообразности наличия в автомобиле некоторых видов продукции от других изготовителей, направленных на улучшение здоровья водителя и пассажиров, а также на помощь при различных ситуациях в пути. Не секрет, что каждый, даже абсолютно здоровый человек время от времени испытывает определенные нарушения самочувствия, которые являются функциональными и не обязательно означают наличие какого-либо заболевания. Такие нарушения, как правило, провоцируются внешними факторами – стрессами, изменениями погодных и климатических условий, погрешностями в питании и пр.

Итак, счастливого пути с АРГОавтоаптечкой!

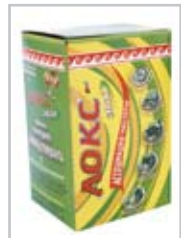
Заслуживает внимания **эмульсия «Рициниол» фирмы «Марианна»**, которая способствует быстрому заживлению ссадин и ран, эффективна при ожогах и укусах насекомых. «Рициниол» должен всегда быть у водителя под рукой.



Ну, а **крем «Автошник» компании «ДОН»** само собой просится в коробку АРГОавтоаптечки. Очищая от въевшейся грязи, дезинфицируя и смягчая кожу рук, данный продукт незаменим и полезен любому автолюбителю. **«Акомарин»** тоже говорит сам за себя – из названия понятно и на 100 раз проверено: отличная защита от мошек и комаров!



Продукцией ООО «Алтом-Консульт» пользоваться одно удовольствие. Как-то жевательная резинка влипла в велюровое сиденье, да так, что не отдерешь. Помог **«ЛОКС»**. Очистка лобового стекла от мошек, мойка кузова автомобиля, удаление пятен от битума и тополиных почек – с «ЛОКСом» все идеально!



А знаете ли вы, что в 1 м³ воздуха в пригородном сосновом бору насчитывается всего около 5 микробов? В городской квартире их содержится более 20 000, а в салоне автомобиля – не менее 9 000 000! Чтобы снизить вероятность возникновения ОРЗ у водителя и пассажиров, необходимо в салоне автомобиля проводить легкую ингаляцию **освежителем воздуха «Фиджи» или «Ривьера» фирмы «Биакс»**. Натуральные эфирные масла, благодаря высокой бактерицидной активности, saniруют воздух салона автомобиля, наполняя его отрицательно заряженными ионами, оздоравливая климат в салоне. Эти же эфирные масла позволяют водителю быть более сосредоточенным на дороге, усиливая обостренность внимания в пути. Своего рода чашечка кофе с элементами оздоровления.



При использовании кондиционера или при частой смене климата (улица – салон автомобиля) – особенно зимой, а также в период обострения заболеваний гриппом и ОРЗ – возможность простыть усиливается многократно. При малейших проявлениях простуды и в качестве профилактики, вдыхая ароматы **эфирного масла «Чайного дерева» производства ООО «Пенталис»** человек надежно защитит себя во время пути и не позволит себе заболеть, так как эфирное масло «Чайное дерево» – мощный антисептик.



Табакокурение – вредная привычка. Каждый человек сам выбирает свой жизненный путь. Но порой курение портит жизнь не только курящим людям. Если водитель курящий, то в салоне автомобиля стоит стойкий запах прогорклого табачного дыма. И некурящие пассажиры вынуждены ехать в вынужденном состоянии «Фи!». Но если водитель позаботится о своих попутчиках и будет применять **дезодорирующее средство «Антидымок Парус» от ООО «Прицери-П»**, которое не только поглощает дым от сигареты и пепла в пепельнице, но и ароматизирует салон – комфортность поездки улучшится многократно!



Если в дороге некогда или негде перекусить, то пригодятся 3–5 **батончиков «Успех» от ООО НИИ ЛОПИНТ**. Этот полезный и необходимый продукт не только утолит голод, но и будет благотворно влиять на весь организм в целом.



Если вдруг в дороге у водителя или пассажиров возникнет изжога, то им поможет **продукция «Ахиллан» от ООО «Биолит»**. Этот продукт прост в применении. Стоит рассосать одну чайную ложку **«Ахиллана»** – и через небольшой промежуток времени наступит облегчение.



Часто в пути, особенно после хорошего «перекуса», водитель испытывает легкое чувство сна. Ночью этот синдром усиливается, что может повлечь за собой нежелательные последствия. Почувствовать себя хорошо поможет **продукт «Эргопан» от ООО «ЮГ»**. Его бодрящие свойства известны уже давно.



Если возник дискомфорт в области сердца, то управлять автомобилем и нежелательно, и опасно. В такой ситуации необходимо обратиться к врачу. Но, если до ближайшего медпункта – 200 км? Прием **«Кардиолептина»** поможет улучшить состояние сердца. А кто не сталкивался с проблемой укачивания пассажиров? **«Вазолептин»** избавит человека от «морской» болезни, а водителя – от лишних переживаний!



Если в пути вы съели что-то несвежее, то, применяя **«Литовит М» от НПФ «Новь»**, можно очень быстро снять синдром отравления организма.



Кто не знает, что такое головная боль, пусть никогда об этом не узнает. Но всякое может случиться в пути. **Аппликатор для игло-рефлексотерапии «Малыш» от ООО «Ляпко»** поможет убрать эту неприятность немедикаментозным методом. Надавливая подушечками пальцев на **игльчатую пластинку «Малыша»**, человек избавится от многих неприятных синдромов. А что может быть лучше хорошего массажа? И как его можно получить в пути? Если даже на дороге попадет массажный салон, и у Вас будет желание присесть в массажное кресло... Увы, нехватка времени всегда сказывается. Но есть альтернатива! Путешествуя с пассажиром, попросите его помассировать воротниковую зону Вашей спины **массажером «Фараон»**: усталость, в прямом смысле, как рукой снимет! При этом пассажиру совсем не обязательно иметь навыки в массажной практике.



Пленку «Полимедэл» ООО НПФ «Элмет» советую держать на всякий «пожарный» случай. Занимает места очень мало, а эффектов – великое множество! Уменьшить боль в суставах и спине Вам поможет эта замечательная полимерная пленка.



А о своей продукции – **«Реагент 3000» для топливной системы ООО «Руслана-ЕС»** – расскажу коротко. «Реагент 3000» для топливной системы не только защитит двигатель Вашего автомобиля от некачественного топлива, но и сократит значительную часть расходов, связанную с приобретением бензина или дизельного топлива. Проверенно на себе!



С. А. Новолоцкий, генеральный директор ООО «Руслана – ЕС»

Спасибо за сбывшиеся мечты!

10-летие АРГО в Улан-Удэ

4 апреля 2009 г. в Улан-Удэ выдалось ярким, солнечным и тёплым. Неудивительно, ведь именно в этот день состоялось знаменательное событие – аргонавты города Улан-Удэ собрались, чтобы вместе отметить первую круглую дату: 10 лет Компании АРГО в регионе.

Событию предшествовала работа Лидерского Совета во главе с Марковым Вячеславом – придумывали концепцию: вечер приятных воспоминаний, или мотивация к активной работе на следующее десятилетие. Искали место для проведения, защищали кандидатуры для награждения «За верность АРГО», вели переговоры со спонсорами.



Гергенова Марина

В результате родился сценарий. Автором стала Маркова Антонина, она же режиссер-постановщик, она же и ведущая. Вот так – и жнец, и швец, и на дуде игрец!

Праздник начался с видеопоздравления Президента Компании!

А затем была хронология событий за 10 лет работы – незабываемые приезды дорогих и любимых Алфёровой Ирины, Ковалёвой Ольги Николаевны, Сидоровой Зои, бессчётное количество приездов изготовителей продукции. Лекции, семинары. Обучение у тренеров-психологов. Поездки в Новосибирск, Москву. Выезды на Байкал. Восхождения на горные вершины, посвящённые любимой Компании. Открытие новых регионов, встречи, знакомства. Большие победы и обидные поражения. И многое-многое другое, что случилось за эти долгие и одновременно быстрые 10 лет.

Наши спонсоры, надёжные друзья и наставники – Алексеева Елена, Проскоков Андрей, Мартыненко Людмила из Иркутска – были в этот день с нами и поздравили нас, аргонавтов г. Улан-Удэ, с общим праздником. Огромное спасибо наставникам за то, что открыли для нас этот удивительный мир под названием АРГО!

Конкурс «СуперАргонавт 2009» показал, что новые молодые консультанты ничуть не меньше «ветеранов» стремятся к успеху и ставят для себя серьёзные цели, а ещё – полны задора и свежих идей для реализации задуманного. Удачи вам, ребята, на этом пути!

А теперь о конкурсе «СуперАргонавт 2009» поподробнее. В конкурсе принимали участие пятеро новичков-консультантов. И каждый был неповторим и обаятелен. Цыбикова Татьяна

удивила знанием продукции, Шалданова Ханда – творческими способностями, Васильева Надежда а-капелла спела песню про веселую и трудную жизнь консультанта, чем и влюбила в себя весь зал. Лобанов Роман был по-КВНовски остроумен и находчив, пытался подкупить жюри шоколадками, предлагал необычное использование кейсов АРГО в качестве поводков для собак или орудия защиты от хулиганов. В результате получил приз зрительских симпатий и бурные продолжительные овации. Ну, а победительницей конкурса «СуперАргонавт 2009» стала несравненная, яркая и солнечная, оригинальная и творческая Будаева Сэсэг.

Не оставили нас без внимания производители продукции. На просьбу приехать к нам откликнулась фирма «ЮГ». Огромное спасибо Юрию Герасимовичу Гурьянову, а также врачу-консультанту Нубиевой Румие Рашитовне! И хотя живём мы в разных уголках России – городах Бийск, Набережные Челны, Улан-Удэ, нас объединяют Компания АРГО и желание быть здоровыми и успешными. Румия Рашитовна за 3 часа лекции увлекла зал идеей оздоровления с помощью природных средств, показала, какую огромную работу ведёт фирма «ЮГ», насколько актуальны сегодня вопросы сохранения иммунитета, адаптации к вредным воздействиям окружающей среды. Когда в одном человеке помещается несколько талантов – опытный врач с пытливым умом, грамотный лектор, владеющий аудиторией, да ещё и при-



Конкурс «СуперАргонавт 2009»

ний Владимирович Халтурин в этот день удивлял консультантов подарками и сюрпризами, а также выступил спонсором лотереи. Победители получили подарки из ассортимента «Нужных вещей».

Пришли поздравить аргонавтов Улан-Удэ с десятилетием и подарить подарки давние надежные партнеры – представители дисконтных объектов АРГО. Это туристическая фирма «Мизани» Во главе с директором Татьяной Павловной Али и артагентство «Праздник», руководимое Галиной Васильевной Литвинцевой.

Торжество завершилось праздничным банкетом под названием «Аргостиляги–весна 2009», сценарий которого придумала и воплотила в жизнь Цын Людмила. Банкет состоялся в кафе оздоровительного питания «Шабли», которое тоже является давним надежным партнером Компании АРГО и предоставляет скидки для консультантов.

Звучали поздравления в честь АРГО, здравницы Президенту Андрею Борисовичу Красильникову, а также всем, кто причастен к этому огромному и удивительному миру АРГО. Нас поздравили творческие коллективы города, известные артисты, которые стали нашими друзьями за эти годы.

Спасибо всем, кто принимал участие в подготовке и проведении нашего праздника, кто зримо и незримо был все эти годы вместе с нами, кто наполнял своей энергией и делами дни и месяцы, вдохновлял своими победами на новые подвиги, тёплым участием поддерживал в минуты неудач. Спасибо тем, у кого учились, на кого равнялись, спасибо за сбывшиеся мечты и за то, что есть новые цели и нужно претворять их в жизнь...

Какими будут следующие 10 лет? Что принесут, чем порадуют? И со всей ясностью понимаю, что зависит это от нас самих: чем наполним, что задумаем, то и получим в ответ.

«Вперёд, аргонавты, вперёд! На месте стоять недостойно...».

Гергенова Марина,
Директор-Президент, г. Улан-Удэ



Марков Вячеслав и его команда

ятный, доступный в общении человек – хочется слушать, задавать вопросы, поделиться своим наболевшим, расспросить обо всём, что касается здоровья детей-внуков, близких людей. Спасибо Вам, Румия Рашитовна, за то, что приехали к нам, за терпеливый и доброжелательный подход к каждому. Конечно, с удовольствием будем ждать новой встречи с Вами!

Генеральный директор «НПО АРГО-ЭМ1» Евге-



Вопрос-ответ

Здравствуй, дорогой консультант Компании АРГО! Рада поздравить всех, кто присоединился к нам в последнее время. В этом выпуске мы продолжим обсуждать вопросы, которые вызывают наибольший интерес у начинающих аргонатов у нас, в Информационном центре г. Омска, и «на школах».

Почему Компанию АРГО называют Потребительским Обществом?

Общество – это мы! На сегодняшний день уже подписано Соглашение консультанта под номером 2 300 000... То есть только в России и бывшем СССР такое количество бывших и настоящих аргонатов. Компанию АРГО можно по праву назвать народной, она создана для нас, цены на ее продукцию доступны широким слоям населения. И это здорово! Компания создана в России, но многие и за рубежом знают наш продукт и нашу Компанию. Друзья, родственники и знакомые везут аппликаторы Ляпка в Израиль, крем Артро-хвоя в Грецию, стельки Быкова в Данию...

Нас много, и, надеемся, будет еще больше. Вот почему мы называемся обществом. Все российское общество, т.е. конкретные, а не мифические люди, являются потенциальными нашими потребителями.

И все мы – и консультанты, и лидеры – являемся, в первую очередь, потребителями широкого ассортимента продукции АРГО. Мы с Вами – общество потребителей! Это очень хорошо! Посмотрите, какая интересная цепочка получается. Больше покупаем – больше и лучше разных товаров становится, а значит, тем совершеннее, научнее (т.е. современнее, с учетом новых технологий) они становятся. Следующий виток – и снова новый товар: лучше, полезнее, экономичнее. Пример? Вспомните первые телевизоры. В 60-х годах один телевизор был на многоэтажный дом или на всю улицу. Сегодня – несколько телевизоров в квартире. Раньше – дорогие и огромные, тяжеленные ящики, а сегодня – подвесная панель на стене. Это разве плохо? Я думаю, что каждый согласится с тем, что будут и другие, еще более совершенные. Мы, потребители, сами голосуем покупками за то, что нам нужно и полезно. Маркетинговая политика Компании направлена на то, чтобы удовлетворить потребности и интересы, прежде всего, наших потребителей. Многие позиции в Компании появились благодаря предложениям самих консультантов АРГО.

Чем выше культура потребления – тем выше качество товаров и услуг. Потребительское общество



Галина и Юрий Новоселовы

создает условия для «культурного» потребления. Наши консультанты – это знающие, читающие покупатели. Ежедневно по всей стране в Информационных центрах проводятся консультации по продукту, обучающие занятия, семинары и видеoshkoly. А грамотный человек всегда может сделать свою семью здоровой и, следовательно, более счастливой.

Помогите людям найти Компанию АРГО! Они скажут Вам СПАСИБО!

Зачем в Компании так много продукции?

Это вопрос спорный. Кому-то покажется много, кому-то – мало. На самом деле важны не количество, а нужность данного продукта, его универсальность. Стать потребителем нашей Компании, сделать первый шаг – легко. С этим соглашаются многие консультанты. Важно, чтобы и выбор для потребления был несложен. Многообразие позволяет очень многим людям найти в АРГО то, что необходимо для активной жизни, для поддержания здоровья своей семьи. Каждый, независимо от возраста, пола, профессии, может найти в прайсе Компании необходимый ему продукт и приобрести его с «сопровождением», с консультацией своего спонсора.

Практически все слои населения могут использовать для себя и своей семьи торговую линейку АРГО. У же с первого дня жизни ребенок может применять всю детскую серию «Аргоша», пить пектолакт и флоренту. Разнообразие натуральных витаминов и минералов сохраняют здоровье и долголетие каждому. Бытовые и моющие средства помогут содержать дом в чистоте, а приусадебное хозяйство – без вредителей, и вырастить богатый экологически чистый урожай. Средства личной гигиены и красоты сделают Вашу жизнь приятнее и комфортнее. Компания стремится к тому, чтобы ее продукция сопровождала человека и на работе, и дома, и на отдыхе, и

Окончание на стр. 16 ►►

Бизнес АРГО и ЧИСТЫЙ ГОРОД

18 апреля 2009 г. у нас в Казани состоялась акция «Чистый город» под девизом: «Забота о родном городе – хороший пример для подрастающего поколения!». Действительно, ведь именно от наших детей зависит будущее! Все, кому небезразлично лицо родного города, чистота скверов и парков, где гуляют дети, отдыхают старики, смогли принять участие в этой акции, проведенной нами в честь нашего профессионального праздника – Дня сетевой индустрии. Акция проводилась при поддержке администрации Советского района Казани.

Поскольку ПО АРГО – официальный участник программы «Здоровье через гигиену» Сибирского Федерального центра оздоровительно-го питания, мы пропагандируем внутреннюю гигиену (здоровый образ жизни), социальную гигиену (материальное благополучие), гигиену окружающей среды. Проведенная акция чистоты ещё крепче сплотила нас, аргонатов, с населением нашего города. Очень хорошо, что в ней приняли участия семьи: мужья и жёны, мамы, папы и дети, дедушки, бабушки и внуки!

Бородуллиная Елена, Директор-Президент, г. Казань



Вопрос-ответ Окончание. Начало на стр. 15

▶▶ в пути. А также помогала бы в различных ситуациях. Поверьте, с нашей продукцией многие проблемы уходят или становятся менее проблемными. Желаю Вам быстрее и ближе познакомиться со всем ассортиментом Потребительского общества АРГО!

Нужны ли какие-либо особые качества, чтобы люди легко шли за мной в АРГО?

Вопрос, конечно, очень интересный. Давайте рассуждать, дорогой новичок! Вспомните самую мудрую мысль всех времен и народов: «Не делай, не желай другому того, чего не хочешь себе!».

Вы желаете, чтобы за Вами легко

шли в АРГО? Думаю, этого хочется многим. Много дорог ведут в АРГО. По одной из них идете Вы. Представьте Ваших попутчиков. Так ли же они с удовольствием ходят на занятия, потребляют продукцию, общаются с другими людьми? Вы идете с ними рядом или тащите их и подстегиваете? Вы просто рассказываете о своих ощущениях или уговариваете послушать или что-то купить? Вариантов-то, в принципе всего три: 1) идти рядом и немного впереди; 2) тянуть и уговаривать, даже если тебя не хотят слушать; 3) просто оставить человека в покое и ждать, когда он сам обратится с вопросом. Когда

выберете то, что Вам ближе, тогда и определятся Ваши «особые» качества. Вы можете быть великолепным рассказчиком, интересно передавать результаты и ощущения, радоваться каждой встрече с новым человеком. А можно расстраиваться, что кризис, и у людей нет денег, и все болеют, и что ничего не получится. Все в Ваших руках. Помните: за вами пойдут именно те, кто Вас услышит.

Каждый человек – это набор качеств, которые определяют его характер. А характер влияет на то, как складываются взаимоотношения с окружающими людьми. Чаще всего возникает свой круг общения, где

люди имеют похожие взгляды на многие вопросы. Их объединяет и схожесть чувств. Согласитесь, что те, кто имеет легкую самоиронию и чувство юмора – всегда в хорошем настроении, многие дела у них ладятся. Многие подсознательно ищут в окружающих тех, к кому можно «прислониться», на кого можно опереться. Практически каждый кого-то ведет по жизни и за кем-то идет. За Вами пойдут Ваши единомышленники. Если их еще нет – все впереди! Главное – будьте целеустремленны и последовательны в своих словах и делах. Удачи!

Новоселова Галина,
Директор-Президент, г. Омск



Об МЛМ с улыбкой



Ведущий рубрики – Марков Вячеслав,
Директор-Президент, член пресс-клуба АРГО,
г. Улан-Удэ

Список знакомых

Кто такие дальние родственники? О, это пока самые лучшие и перспективные люди, потому что находятся в конце списка.

Обучение

Муж с женой вступили в МЛМ. Месяц работают, другой – у них ничего не получается. Однажды жена принесла домой книгу «Десять уроков на салфетках»:

– Дорогой, теперь это наша библия!
– Любимая, я думаю, теперь это наша КамаСутра!

Знаете ли вы, что ваш подписанный новичок, похож на уникальную золотую рыбку? Ведь, исполняя свои желания, он тем самым исполняет и ваши...

Зарплата – это еще одно доказательство того, что работать на других невыгодно.

Что такое сетевой сленг?
Это когда дистрик впаривает спон-

Презентация

Перед презентацией опытный сетевик дает последние наставления новичку:

– Сынок, я знаю, что у тебя это первое выступление. Поэтому, не говори слишком медленно, а то ползала уснет. Не говори слишком умно, а то ползала уйдет. И не обещай слишком мало, а то никто не подпишется.

сору, почему у него в ветках одна нога короче, и как натянуть за три дня личный объем?!

Методы работы

Согласно последним исследованиям, ноги кормят не только волка и манекенщицу, но и сетевику.

Мужик ходит голый по квартире. Жена его спрашивает:
– Ты чего голый-то ходишь?

Мечты-цели:

– Дорогая, а где твой коллаж мечт - Подружка взяла – мужа попугать!

– Ну я же дома.
– А почему в галстук и со значком?
– А вдруг кто-нибудь придет?!

– Я по объявлению.
– Вам нужно прийти на собеседование...
– А можно по телефону?
– Пожалуйста, только заработанные деньги мы тоже Вам факсом будем высылать!

10 ДЕЛ, КОТОРЫЕ СЕТЕВИК ОБЯЗАН СДЕЛАТЬ В СВОЕЙ ЖИЗНИ

1. Залезть в долги всем своим родственникам, соседям и друзьям.
2. Уволиться с работы.
3. Похудеть на 10 кг. Или набрать вес 10 кг.
4. Составить список знакомых из 150 человек и завещать его.

5. Научиться мечтать о Мечте.
6. Сфотографироваться с президентом Компании и верхним спонсором или на худой конец – с местным символом «Статуя Свободы».
7. Научиться выходить трезвым из презентации.

8. Построить структуру и вернуть долги всем родственникам, соседям и оставшимся друзьям.
9. Съездить за счет Компании в бонус-тур за границу.
10. Открыть новый город.