

Оглавление

Цель

Глава 1. Воровство обманом

Глава 2. Видение есть вера

Глава 3. Полностью преданный

Глава 4. Большие колёса продолжают вращаться

Глава 5. Путь к разрушению

Глава 6. Рассвет нового дня

Глава 7. Я думаю, что могу! Я думаю, что могу!

Глава 8. Вторжение сверху

Глава 9. Борьба внутри и вовне

Глава 10. Стены рушатся

Глава 11. Мечта создателей и сердце разрушителей

Глава 12. События принимают иной оборот

Глава 13. Рич Де Вос знал все время

Глава 14. Война роз

Глава 15. Истина сделает вас свободными

Глава 16. Напоследок - маленький мир

Глава 17. Федеральный клуб

Биография и резюме

Звоните, чтобы действовать

Благодарности

Существует очень небольшая группа из семьи и друзей, которые остались с нами, когда все остальные разбежались. Спасибо тебе за помощь, Кэти, я свёл наши жизни вместе в момент, когда могли начать всё заново. Мы отвернулись от некоторых из вас. Других из вас мы вербовали в бизнес Эмвей, где вы могли потерять тысячи долларов и драгоценные годы. Вы были единственными, кто кормил нас, когда у нас не было денег на еду. Вы подняли нас и поддержали, когда мы думали, что не сможем пойти дальше. Наши родители приняли нас обратно и любили, заботились о нас, как возможно, на любом пути: когда мы начали и когда покинули нашу жизнь в Эмвей. За это мы всегда будем глубоко благодарны.

В нашем ужасающем бегстве из Эмвей и связанного с ним мотивационного культа, мы видели худшее в человеческой природе. Мы испытали зло, обман, и тьму, о существовании которой в человеческом роде даже не подозревали. Кроме того, в течение этого периода, нам были явлены лучшие качества человеческой природы. Бог открыл нам себя и свою безграничную любовь через доброту и сострадание людей, о которых нам была внушена идея поверить, что они были "неудачниками". Их доброта, любовь и прощение были поразительны.

Правда никогда не открылась бы нам, если бы не несколько героев нашего времени, которые не испугались возможности подвергнуться правовым нападкам за то, что им стала известна правда о корпорации Эмвей; это основоположники, связавшие в одно мотивировочную организацию и культ. В особенности это Эшли Уилкес, Синди Шварц, Стивен Хассен, Роберт Фитзпатрик, Дебора Лэйтон, Дж.Б. Мид, Скотт Ларсен и Рут Картер, все по-своему помогшие мне спасти свою жизнь от полного обмана

Это было ужасное время отчаяния, момент, когда я не знал, буду ли я в состоянии писать эту книгу, я провел единственный изменивший мою жизнь день в Колорадо. Я проводил время с потрясающими людьми из состава лидеров. В то время люди, встреченные мной с пастором Томми Рейдом, внесли в мою жизнь правду, в которой я отчаянно нуждался. Я бы хотел поблагодарить Т.Д. Джейкса и Энтони Роббинса за создание условий, которые помогли мне в восстановлении моих сил до уровня, когда я смог начать нормально существовать, рационально мыслить и действовать. Особенно благодарю Опраха и доктора Филадельфа за создание публичных ресурсов, которые помогли спасти мою на данный момент наиболее хранимое сокровище, мой брак. Я очень высоко вас ценю.

Последнее, но, конечно, не менее важное: я хотел бы поблагодарить двух необыкновенных женщин. Морин Хэнер и Нэнси Ламберт - два особых друга. Вместе они являлись безграничным источником

поддержки и вдохновения. Они работали бесчисленное количество часов ночами и в выходные, чтобы отредактировать мои бессвязные куски в книге, которую Вы теперь держите в руках. Без них это было бы невозможно. Их понимание, решимость помогать другим и проведённая редакционная работа сделали эту книгу такой, какая она есть.

Цель

Несмотря на ваши первоначальные мысли, эта книга не является атакой на дистрибьюторов Эмвей. Цель её, скорее, в том, чтобы остановить невероятный, хорошо организованный вред, который им причиняется. Видите ли, я сам был дистрибьютором Эмвей высокого уровня, который посвятил десятилетие построению глобального бизнеса.

На протяжении этой книги, вы будете знать меня как Джона Джекоба, но это не мое настоящее имя. Видите ли, войти в Эмвей было легко. Уход из него, после достижения такого высокого уровня, был совсем другой историей. Тайны, которые я обнаружил, привели к угрозе моей жизни и отвратительной клевете, распространяемой о моей семье. Но я не могу молчать. Я чувствую, что вынужден показать, что действительно случилось со мной, чтобы других невинных людей не привели к финансовой бойне и разрушению личности.

Я и моя жена были впервые ознакомлены с «Бизнесом» (так дистрибьюторы Эмвей учат обращаться к корпорации) 15 ноября 1989 и довольно быстро начали работать в качестве новых дистрибьюторов. Мы быстро делали карьеру и достигли звания «Серебряного директора» в первый год. В течение последующих десяти лет мы посвятили всю нашу энергию и ресурсы «Бизнесу», что привело к нашему перемещению в "Изумруды"- уровень, достигнутый только малой группой в виде одного процента дистрибьюторов в год в Северной Америке. Мы вербовали и спонсировали буквально тысячи людей в свой бизнес в Эмвей. На этом фоне, вы можете видеть, что я не зритель, не посторонний, или кто-то, кто только сделал этому быструю попытку и теперь преследует личные корыстные цели.

Я – бывший федеральный аудитор, который после первого знакомства с этим бизнесом оценил его на базе логики, а не эмоций. Базирующийся на том, что мне говорили, показанный и наблюдаемый, он выглядел очень хорошим; огромные надежды и мечты меня и моей жены, которые у нас были относительно нашей семьи и будущее, казалось, собирались реализоваться, поскольку мы начали работать над построением *нашего бизнеса*. Мы спонсировали большое количество людей в Бизнес и исходили из того, чтобы быть посетителями семинаров для того, чтобы быть единственными выступающими на некоторых из них целый день. Это было не легко для двух относительно застенчивых людей, до этого никто из нас не выступал больше, чем в нескольких публичных речах. Однако через несколько лет мы говорили со сцены для тысяч людей. Наш «верхний уровень» (люди уровня выше нас в Бизнесе и те, кто непосредственно принял нас на работу) даже отправили нас в Аргентину, чтобы выступать в организации там. Я путешествовал через Японию в Филиппины и работал там во многих городах, расширяя наш бизнес. Бизнес Эмвей, который развивали я и Кэти, *наша организация*, также расширилась в Европе и в Южной Америке.

Мы с женой начали с ежедневного прослушивания мотивационных кассет и дошли до собственных кассет с нашими собственными семинарами, которые продавались по всему миру. Через несколько лет под руководством моего «Алмазного Директора» я оставил мою корпоративную карьеру и уволился в возрасте тридцати лет. Американская мечта, казалось, была очень реальной не только для нас, но также и для друзей, которых мы собирались ввести в Землю Обетованную.

Мы продолжали строить наш бизнес, и нам давалось все больше обязанностей нашим «алмазным» руководителем. Я посетил секретный, только для приглашенных, Маркетинговый Институт Сети Йага (YNMI), который обеспечил специализированное обучение для подъема к «самому главному оружию». Еще мне была дана возможность управлять подготовкой закулисной координации ораторов и хозяев многих мотивационных "Уикэндов мечты" и "Сборов всей семьи". Это - два из самых больших семинаров году в Эмвей с тысячами присутствующих. Бизнес Эмвей, который развивали мы с Кэти, вырос таким большим, что к «Уикэнду мечты» в январе 1999 г. одна наша группа представила почти ровно 10% присутствующих.

Работа за кулисами считается должностью мечты для любого в Бизнесе. Каким глубоким волнением для обычной пары вроде нас было встретить приглашенных мотивационных ораторов, таких лиц, как

Оливер Норт, Дейв Томас, Роберт Шуллер, Зиг Зиглар, Гленн Кэмпбэл, Рой Кларк и других. Кроме того, закулисная работа также предоставляла мне возможность встретить многих из наших персональных героев, Алмазов Эмвей. ("Алмаз" – присужденный уровень, даваемый в Эмвей, чтобы показать очень высокий уровень успеха в бизнесе Эмвей). Мы были очарованы качеством жизни, которое они описали. Многие представляли "Алмазный образ жизни" как предоставление *им шесть суббот и воскресений, неограниченное время для семьи и остаточный доход, чтобы помочь другим*. Это вознаграждение было источником возвышенной мотивации для нас с Кэти, поскольку наша вера и семья всегда имели первостепенное значение для нас.

Мы узнали, что существует очень специфический образец или система для успеха в бизнесе Эмвей. Фактически, в ее пределах, как нам говорили, существует «100%-ный коэффициент успеха и 0% коэффициента успеха вне её». Мой спонсор и остальные члены моего верхнего уровня непрерывно ссылались на эту систему успеха. Это вовлекало нас в продолжающуюся еженедельную закупку кассетных лент, книг для ежедневного чтения, видео, компакт-дисков, билетов на ежемесячные семинары и частые учебные сессии. (Как мы поняли намного позже этого, данная система успеха, в основном, была немногим больше, чем постепенная и неумолимая идеологическая обработка). Мы слушали профессора колледжа, которому также случалось быть прямым дистрибьютором; и он объявил, что это было самой великой образовательной системой, которую он когда-либо находил. Почти все дистрибьюторы миллионеры и мультимиллионеры хвалили эту комплексную систему как самый важный ресурс, который они использовали, становясь богатыми в своём бизнесе Эмвей. Трудно спорить с результатами. Были сотни тех, кто говорил о том, что становился богатым посредством той же самой системы.

Много видных ораторов за пределами бизнеса Эмвей могли делать подобные заявления. Уважаемый автор и лектор Шэд Хэлмстеттер был приведен, чтобы выступить перед тысячами дистрибьюторов. Это было одобрением, которое он дал как «системе», так и «бизнесу»:

"Я путешествовал вокруг света. Я встречал, узнавал, беседовал, упорно следовал год за годом за дистрибьюторами от каждого уровня в бизнесе. Я наблюдал систему, которая у вас есть. Это первоклассная система. Не пробуйте ее когда-либо менять. Они получили это право. Оставайтесь с ними. Я верю в бизнес, потому что бизнес работает".

Еще он вынул рекламные объявления в «США сегодня», чтобы продвинуть свои независимые данные об успехе бизнеса Эмвей и его дистрибьюторов. Первое письмо из этого рода выглядело следующим образом:

"Американская Победа - Письмо №1

(Среда, 29-е мая 1996г.)

Особое "Спасибо".

Всем дистрибьюторам Эмвей и друзьям.

После долгой и старательной оценки того, кто Вы, что Вы делаете, и почему Вы успешны, есть несколько вещей, которые Вам следовало бы знать о ВАС как о дистрибьюторе Эмвей.

Во-первых, Вы сделали хороший выбор! Вы - член одной из самых прекрасных, самых положительных и стоящих организаций в мире на сегодняшний день. Вы представляете свободное предприятие и самое потрясающее в нем; и личный рост в своих лучших проявлениях.

Вы - в основе того, что является правильным в Америке. Вы признаете ценности веры, дома и семьи, хороших целей и честной работы - и Вы делаете эти ценности существенной частью Вашего бизнеса и Вашей жизни.

Вы поднимаете людей. Вы формируете самую здоровую разновидность чувства собственного достоинства в себе и в других. Вы заботитесь о людях. Вы даете им надежду, будущее и свободу. Благодаря Эмвей и важной работе, которую Вы делаете в нашем бизнесе, Вы помогаете большому количеству людей, чем Вы будете когда-либо знать.

Вы не только строите бизнес, Вы создаете лучшую жизнь для себя, для Вашей семьи и для остальной части окружающего мира. Вы и ваша организация помогают вернуть эту страну к истокам ее величия... и Вы несете это послание свободы и величия везде, где Вы идете.

У вас есть руководство и водительство, пришедшее с самых высших уровней характера. Ваш успех основан на десятилетиях опыта высших классов общества, работающих вместе, чтобы сделать Ваш бизнес первоклассным.

У Вас есть правильные инструменты, верный план и правильное отношение. Если теперь Вы независимый дистрибьютор Эмвей, Вы находитесь на правильном месте. Пребывайте там. (Если Вы еще не стали частью этой исключительной группы людей, Вам следует это сделать). Начинаете ли Вы только, или Вы опытни в бизнесе, одна вещь ясна: лучшее должно прийти!

Повсюду есть много прекрасных людей, которые присоединяются ко мне с благодарностью и выражением признательности Вам за огромную работу, которую вы делаете. Никогда не забывайте:

"Не может быть никакого большего служения, которое Вы можете выполнить - для улучшения Вашей жизни, Вашей семьи, Вашей общины, Вашей страны, и для улучшения человечества - чем быть положительным, активным членом организации Эмвей."

Вы должны гордиться командой, в которой состоите. Поистине Ваш – это американская победа. Да благословит Вас Бог, и продолжайте делать это!

Шэд Хэлистеттер"

Многие, как мистер Хэлистеттер, вышли бы и также хорошо говорили бы о достоинствах наших вышестоящих лидеров. Наши новые лидеры казались людьми неоспоримых принципов, часто говорящими о вере, характере, храбрости и порядочности. Многие Алмазы, приведённые, чтобы вдохновить нас, подтвердили, что лидеры, с которыми мы работаем, почти всегда команда мужа и жены, устанавливают эталон в области ценностей. Эти пары были смелы в объявлении о своей вере и патриотизме еще и на практике, что выглядело тогда как беспрецедентное великодушие. Причина того, что они были успешны, как нам говорили, заключалась в том, что они помогали многим, многим людям финансово преуспеть. Нам напоминали, что та же самая практика помощи другим должна стать мерой нашего успеха.

Дистрибьюторы алмазного уровня стали настоящими героями жизни не только для нас, но также и для наших детей. Я изучал и подражал каждому их движению и особенности. Какую наполненную жизнь мы собирались вести, помогая стольким из людей, которых мы любили! Наша группа, действительно, больше напоминала нам семью, чем друзей или деловых партнеров. У нас было много времени для каких-либо отношений за пределами Эмвей, следовательно, наши дети обращались к членам нашей новой семьи Эмвей как "тетя" или "дядя" так-то и так-то. В Эмвей есть такой пример, что существуют дистрибьюторы, которые нежно назвали своих домашних животных, а в некоторых случаях своих детей, после членов их верхнего уровня.

После достижения Изумрудного уровня мы проводили все больше времени рядом с очень богатыми дистрибьюторами и даже провели немного времени лично с основателем Эмвей Ричем де Восом. Именно эти увеличивающиеся контакты с дистрибьюторами высокого уровня, от Алмаза до Посла Короны наконец позволили случайному событию в нашей судьбе привести нас к некоторым ужасно тревожащим открытиям. Эти нечаянные открытия в конечном счете привели к мучительному бегству из "нашего" бизнеса, моему превращению в федерального свидетеля и к фактической публикацией этой книги. Тщательно охраняемые тайны, которые я обнаружил и которыми собираюсь поделиться с Вами, стали кошмаром, который мучил нас в каждый момент бодрствования, злым монстром разъедал остов нашей тщательно структурированной жизни, как стремительно передвигающейся рак.

Я был шокирован, обнаружив впоследствии документ о том, что бизнес Эмвей используется в качестве "приманки и фальшивки" мошенничества глобального масштаба. Более чем 94% дохода некоторых Алмазов в целом получены не из Эмвей, а из другого, секретного источника. В результате этого, почти все тысячи людей, которых мы привели в бизнес Эмвей, потеряли деньги. Некоторые потерянные десятки тысяч долларов. Мы бессознательно использовали, чтобы извлечь хороших людей миллионы долларов с трудом заработанных денег для тайного бизнеса нашего алмазного верхнего уровня. Владельцы Эмвей и менеджеры знали об этом обмане в течение двадцати лет, и им не удавалось остановить это. Следование другим путем сделало их богатыми вдали от веры.

Прежде тем, как войти в Бизнес, я полагал, что опасность была только в том, что я мог потратить впустую несколько выходных и потерять пару сотен долларов из наших сбережений, пытаясь продвигать продукцию, которая не будет продаваться. По прошествии десяти лет в бизнесе я понял, что опасность невероятно возросла не только в виде худшей скользкой подрыва репутации, но также и в наличии угрозы моей жизни.

Я собираюсь поделиться с вами реакцией наших лидеров, высший уровень Двойного Алмаза, и

поддерживающих Эмвей дистрибьюторов, когда мы показывали правду. Люди, которыми мы восхищались и которых любили, действовали коварно, чтобы подорвать наше положение в обществе. Наш ужасающий побег из построения "своего" бизнеса Эмвей, связанной с ним системы "поддержки" и нашего верхнего уровня способен буквально заставить Вас бодрствовать ночью. Не упоминающиеся отношения симбиоза между Эмвей и связанной с ней Мотивационной организацией имеют невообразимый психологический и финансовый контроль над многими из ее дистрибьюторов. Фактически, огромная мотивационная организация, частью которой я был, является культом (очень определенно использующим такое обеспечение дистрибьюторов Эмвей лентами и семинарам). Этот культ осуществляет контроль и манипуляцию над дистрибьюторами, которую вы не можете вообразить. В этом рискованном предприятии мы начали испытывать чувство свободы от обладания нашим собственным доходом, что было описано нам, как самая чистая форма свободного предприятия.

Может быть, Вы думаете: "Прийти туда сейчас, Эмвей - только безвредный мыльный бизнес, верно?" Мой друг, я хотел бы, чтобы это было правдой. Однако, это не так. Нам неоднократно сообщали, чтобы мы можем "продать свой бизнес". Вовлечённость в эту продажу вероятнее всего была бы тайной в полудюйма толщиной или конфиденциальным соглашением. Моё молчание не продается не по какой цене. Меня использовали, как простофилю, чтобы обмануть так много людей, что я не могу молчать и жить в ладу с самим собой. Я уже потерял почти всех друзей, которых я когда-либо имел, был разорен, и подведён к грани лишения права выкупа по закладной с тех пор, как начал говорить, в малом масштабе, то, что, я знаю, является правдой. Это - странная ирония, что те, кого я любил больше всех, теперь видят во мне врага. Многие из моих самых близких друзей эффективно участвовали в подрыве нашей репутации. Некоторые молятся за нас, полагая, что сатана использует нас, чтобы причинить огромное зло.

Публикация этой книги состоялась вопреки совету почти всех, кто заботится обо мне, но это - одно из нескольких действий, которые я предпринял, чтобы остановить вред, причиняемый очень многим семьям во всем мире, которые бессознательно покупают в культ.

Эта книга также служит руководством, чтобы помочь многим семьям, которые не могут понять странные на вид поступки и мотивы любимых людей в Эмвей/Квикстар. Это написано не из духа гнева или возмездия. Я жалею людей, которые получили огромные привилегии от нашего доверия и использовали нас как невольных обманщиков, чтобы выудить миллионы у людей, которых мы любим больше всего. Однажды лидеры этого и подобных культов должны будут увидеть себя в зеркале.

Если эта книга помогает Вам, или кому-то, кого Вы любите, я на один шаг ближе к возмещению ущерба, который я причинил в качестве доверенного дистрибьютора Эмвей. Я на один шаг ближе к тому, чтобы быть в состоянии жить в мире.

"Трудность состоит в том, что подделка первоначально выглядит и воспринимается такой хорошей, что любой редко заподозрит, что что-то не так. Только когда подделка исследована и сопоставлена с настоящей вещью, она становится очевидной. Но тогда часто оказывается слишком поздно?"

- Джон Анкерберг и Джон Уэлдон

Заметьте: цитаты и события в этой книге могут не обязательно даваться в точном хронологическом порядке, но распределены по темам. Кроме того, я попытался защитить людей, которые были наиболее близки к Эмвею, не используя их настоящие имена.

ГЛАВА 1

Воровство посредством обмана

"Эмвей - одна из самых эффективных маркетинговых и дистрибьюторских компаний в мире. Мотивы и беспокойство за других отделяют людей Эмвей от остальной толпы. Они знают, что если Вы можете изменить жизнь одного человека к лучшему, Вы помогли обществу и изменили мир".

Роберт Р. Холкомб, доктор философии.

Наша дорога во тьму началась без особых событий. Как молодая недавно женатая пара, мы с Кэти были очень влюблены и любили проводить вместе так много времени, как могли. У меня была работа Федерального аудитора, работающего в одном из филиалов Министерства энергетики. Это положение обеспечивало хорошую зарплату для недавнего выпускника колледжа. Это было приятное повышение для меня, после работы в Макдоналдс, на фабриках, и в кафетериях за минимальную плату большую часть

своей жизни.

Я выехал из своего дома, когда последний год учился в средней школе и непосредственно понял, что значит борьба. Борьба жизни настигла брак моих родителей за многие годы до этого. Каждый из них, в свою очередь, нашёл и вступал в повторный брак с очень особенными людьми, и начал новую жизнь. Я рос, живя с матерью и отчимом.

В условиях домашнего окружения у нас не было большого количества денег. Слишком много решений, казалось, вращались вокруг того, что мы могли себе позволить, но что было не самым важным для нас. Деньги, казалось, были хозяином, который контролировал самые важные наши решения. Моя мать и отчим были трудолюбивыми и честными людьми. Несмотря на это, казалось, мы всегда боролись. Это оставило глубокий след на манере, в которой я рассматривал успех. Сколько я могу помнить, я хотел преуспеть и иметь возможность помогать людям, которых я любил.

Я добился своей первой настоящей работы в Макдоналдс. Работа с грилем была огромным опытом обучения. Много других работников только своё время, но я изучал, как работали предприятия. Однажды ночью владелец вошел, обменялся рукопожатием с сотрудниками, и затем уехал в зеленовато-голубом Ягуаре. Большинство других работников насмеялись над ним за то, что он был "богатым парнем", но я был взволнован. Я слышал его историю. Он начал как официант и затем встретил Рея Крока, основателя Макдоналдс. Рей взял его «под крыло» и наставлял его. Это незадолго до того, как он стал владельцем нескольких ресторанов Макдоналдс. Я только знал, что если я буду трудиться достаточно упорно, однажды я смогу быть таким, как мой начальник. Возможно, он был бы моим наставником. Так или иначе, я знал, что я тоже стану предпринимателем.

Хотя мне надоела школа, я постоянно читал. Обычно в центре моего чтения были книги о реальной жизни, рассказы, в которых героиня из бедной семьи становится богатой. Повести Горацио Алджера заинтриговали меня. Меня не интересовали схемы, как быстро достичь богатства. В центре моего внимания были люди, которые основали успешный бизнес на грошах, вере и упором труде. Поэтому я начал со службы по содержанию газона и вскоре имел около 30 клиентов. Через этот опыт я много узнал как о хорошем, так и о плохом в человеческой природе. Некоторые были добры и ободрительны, в то время как другие рассматривали меня в качестве "дворового мальчика".

Я упорно трудился и окончил среднюю школу. Вскоре после окончания, я оказался за пределами большого государственного колледжа. В течение слишком долгого времени я специализировался на забавах, и мои оценки отражали это. Я все еще был в поиске правильных ответов для моего будущего. Затем, поскольку столь многие из моих родственников служили в американских войсках, я подумал, что должен испробовать этот путь. Я сопровождал офицера морской пехоты, обучающего Учебный лагерь в MCDEC (Центр образования и развития морской пехоты) в г.Квантико штата Вирджиния.

Оказалось, это, был один из лучших опытов в моей жизни, с точки зрения дисциплины. Я с честью окончил взвод и понял, насколько больше я мог дополнительно продвинуться в физическом и психологическом отношении, чем я предварительно думал. В то время как мой патриотизм возрастал как результат этого периода, мне хотелось немного больше свободы выбора, чем военная карьера, которую офицер мог предоставить мне. После окончания тренировочной программы я выбрал вариант понижения своего офицерского чина до второго лейтенанта и был честно демобилизован.

В районе этого времени, я решил переехать в другой Университетский студенческий городок, чтобы начать всё заново. Там я не был знаком ни с какими другими студентами, но это помогло мне сосредоточиться на своём обучении будущем. Мой переезд была одним из единственно важнейших решений в моей жизни, поскольку в новом студенческом городке я встретил Кэти, любовь моей жизни! Ее спокойная уверенность и нежная натура отличали её от любой другой женщины, которую я когда-либо встречал. В последующее время, когда я не был с нею, она была всем, о чем я мог думать. Она была не только особенной: Она была, и все еще остаётся "женщиной моей мечты."

Я встретился с её родителями однажды во время завтрака, и они так сильно напоминали Уэлстонов из старого семейного телешоу. Они были добры и сильны спокойным образом. Они обладали такой же тёплой сострадательной натурой, которая привлекла меня в Кэти. Это было необычно, рассматривая тот факт, что я назначал свидание их красивой двадцатилетней единственной дочери. Я и теперь поражаюсь их открытости. (Как отец двух молодых дочерей, я не могу вообразить, чтобы я имел такое же самообладание. У меня было бы искушение приветствовать их предполагаемых друзей, нося полный

камуфляж с охотничьим ножом в зубах. К счастью, у меня есть несколько лет, чтобы подготовиться к этому столкновению).

Я закончил со степенью в бизнесе на год раньше Кэти и начал мою карьеру с работы в правительства в качестве Федерального аудитора. Было захватывающе начать путешествовать по стране, поскольку я работал в пределах больших корпораций. Моя первая ревизия привела меня в Джэксон в Миссиссипи. Это было прекрасное место, где я встретил много хороших людей, но было чего-то мне не доставало – не доставало части меня. Я до смерти боялся брака и, вероятно, принял работу в далеком Миссиссипи, чтобы избежать принятия решения. Это было странным противоречием. Я встретил женщину своей мечты, но также меня пугала идея преданности и любви ее полностью. Казалось, что ничто хорошее в моей жизни когда-либо не продолжалось; я боялся будить свои надежды и связать сердце с этим путём.

Есть несколько моментов в жизни каждого из нас, в которых мы стоим на меняющем жизнь перекрестке. Один из моих возник теплой весенней ночью в Джэксоне. Я жил в красивом квартирном комплексе, где имелось много пожилых жителей. Многие были вдовами или вдовцами. Однажды вечером я выгуливал свою собаку и увидел несколько пожилых мужчин и женщин, делающих то же самое. Мы обменялись шутками и прокомментировали сезонную погоду. Я понял, что они были очень одинокими. Я был одинок. Если бы я не сделал что-то другое, я бы стал таким, как они. Единственное различие между нами заключалось в прошедшем времени.

Я вошел в самолет и полетел обратно через всю страну. Я просил Кэти ... хорошо, я умолял ее жениться на мне! К счастью, она видела во мне достаточно хороших качеств, чтобы рискнуть. Мы направились прямо в торговый центр, чтобы внести небольшой платеж за обручальное кольцо. Какой это был великий день! Мы поженились в августе 1986, провели медовый месяц в Канкуме и возвратились, чтобы начать нашу совместную жизнь на следующем аудиторском участке в Майами.

Природа моей работы означала, что я назначался в один большой город за другим по месяцу. Это быстро устарело. Мы с Кэти стремились быть дома возле наших семей, и мы хотели пустить некоторые корни. В общем, я нашел распорядок дня проведения аудита довольно скучным, но я действительно многому научился в сфере документации в то время, когда работал в этой области. Работа с людьми казалась, действительно доставляла мне больше удовлетворения, чем работа с числами и электронными таблицами. Таким образом, я вручил моему боссу уведомление об увольнении за две недели. Как только мы вернулись домой, я добился положения руководства начального уровня как страховщик в большой страховой компании. К счастью, хотя на этой новой работе мне платили меньше, чем при проведении ревизий, мы ощутили улучшение образа жизни. Кэти получила работу в той же самой компании, и мы могли проводить вместе много времени. Знакомые замечали, что они не могли проводить столько времени с супругой, но мы очень любили проводить перерывы и завтраки вместе.

Мы купили наш первый дом, и это была невероятная свалка. Некоторые дома – фиксаторы и глашатаи верхов общества, но этот и правда был на грани. Это была свалка, но это была **наша** свалка. Мы гордились, работая вместе, чтобы сделать хорошее место для проживания. Большинство наших друзей покачало бы головами в недоверии, увидев это вначале, но со временем и с большим количеством "акций тяжелой работы" дом оказался восхитительным. Это был двойной дом с тремя спальнями с обеих сторон. Самое большое преимущество состояло в том, что квартирная плата, с одной стороны уплачивалась по большей части за счёт заклада. Я обучался на относящихся к недвижимости семинарах и использовал акцию в этой недвижимости, чтобы купить несколько других. Наконец, мы начинали планировать наше будущее.

Мы провели много времени, работая над домом, и встретили несколько пар, которые жили на нашей улице. Некоторые из наших соседей сообщили нам, что они вошли в Эмвей через взаимное знакомство. Лично мы думали, что это было реальной шуткой. Они подняли картины Мерседеса и огромных домов на своём холодильнике и часто говорили о Заке Уолтерсе, этом "Алмазном Парне", кто собирался помочь им стать богатыми. Я отчетливо помню чувство, что они говорили о нем с **неестественным** уровнем уважения. Это выглядело, словно они думали, что он был подобен Богу. Наши соседи сказали нам, что наши друзья, Керри и Крис, "идушие в директоры" независимо от того, что это означало. Поскольку я наблюдал на работе женщину, которая сказала мне, что она была в Эмвей, я упомянул ей, что у Кэти есть некоторых друзей, которые "пошли в директоры". Она сообщила мне, что они должны делать по крайней мере 25000 долларов в год и, вероятно, работая только часть времени. Та сумма была равна моей зарплате

за полное время в тот момент. Я все еще помню мысль, что я не пошел бы продавать мыло, даже за столько дополнительных денег! Я был слишком занят, строя относящуюся к недвижимости мини империю, чтобы быть обеспокоенным продажами мыла «от двери к двери».

Однажды Керри и Крис, пара, которая "пошла в директоры" в Эмвей, позвонили нам, потому что их принтер прекратил работать. Они знали, что я ловко обращался с компьютерами, и спросили, приду ли я взглянуть на него. Мы пришли, я возился с ним некоторое время, и затем отдал последние церемонии. Вскоре мы вчетвером сидели за столом в столовой. Они были очень привлекательны и хотели узнать больше о нас и о том, как делалось наше имущество. Они задавали так много вопросов о нас, что, из вежливости, я спросил их, как делается бизнес в Эмвей. Они, казалось, почти съеживались при упоминании слова "Эмвей" и сообщили нам, что в действительности это был не Эмвей. Это был их собственный бизнес, и в него были вовлечены сотни компаний. Керри и Крис сказали нам, что это шло лучше, чем они когда-либо ожидали, и хотели знать, хотим ли мы когда-нибудь увидеть "бизнес". Мы согласились посмотреть на это когда-нибудь, больше быть вежливыми, чем из реального интереса. Керри сказал, что он позвонит нам, и мы могли бы собраться вместе, когда у него будет время.

Как и было обещано, Керри позвонил приблизительно неделю спустя и назначил встречу, чтобы прийти. Скоро, мы обнаружили себя сидящими за кухонным столом, и рассматривающими "план" в самый первый раз. Он объяснил, что это было намного больше, чем только Эмвей. Керри сказал нам, что, "Amway был только корпорацией-поставщиком". Мы видели каталог, в котором был огромный выбор признанных изделий с фирменной маркой. (Эмвей позже выпустил брошюры с цитатой: "Известные Компании, которое мы содержим". Это продолжалось, чтобы перечислить такие компании как Kenwood, Playskool, Samsung, Goodyear, Magnavox, Nikon, Maxell, Toshiba, Kodak, Puma, Adidas, Champion, Hyatt, Nestle, Izod, Seiko, Zenith, Sanyo, Sharp, Whirlpool, Kellogg's и многие другие.) Самая поразительная вещь, которую я помню об этом дне, был просмотр книги, озаглавленной «Профили успеха». Там изображалось множество пар, ставших богатыми в бизнесе, который нам только что показали. В последующее десятилетие я стал настолько знаком с их историями, что фактически мог бы рассказать их наизусть. При той первой встрече Керри сказал нам, что эти миллионеры Эмвей действительно хотят приехать и научить нас, как сделать то, что они сделали. Но мы должны были согласиться работать.

Они объяснили, что существует определенный образец успеха, помогающий всем этим людям стать богатыми в Эмвей, или "Бизнесе". Слово «Эмвей» только однажды было произнесено в двухчасовой презентации. Они обещали нам, что мы получим доступ к ежемесячным семинарам и продолжающемуся обучению у людей, которые получили богатство через Бизнес. Каталог и разнообразие продуктов произвели на меня впечатление. Керри объяснил, продукции так много, что нам не придется её продавать. Это было облегчением, поскольку ни Кэти, ни я не были продавцами. Очевидно, наше дело заключалось только в том, чтобы покупать продукты, которые мы уже использовали из их специального изобилующего сидками каталога, и затем показывать дисконтный каталог другим потенциальным "членам", принимая на работу их, чтобы делать то же самое. Это казалось хорошим. При этой первой встрече и позже на других встречах были получены общие представления: "в среднем 30%-ная экономия на всём, что Вы покупаете" и "Вы можете вообразить сохранение 1/3 вашего домашнего бюджета и внесение её на ваш сберегательный счет каждый год?"

Намного позже мы увидели брошюру, которая была сделана доступной, чтобы завербовать потенциальных дистрибьюторов. Она определяла потенциальные ежегодные сбережения семьи из четырех человек в размере 6481.3 долларов. Объяснялось, что эти огромные сбережения были результатом двух факторов. Первым был факт, что "мы" имели стоимость, отличную от традиционных розничных учреждений. Обычно большая часть дохода съедается за счёт стоимости зданий, рабочей силы, работников и воровства работников. Второй фактор заключался в том, что существовала огромная экономия за счет масштаба, которая заключается к выгоде дистрибьюторов. Определенно, мы могли получить намного лучшую цену, например, на тапочки, поскольку Эмвей покупал их в таком объеме – возможно, 10 000 пар за один раз. Нам нужно было только купить одну пару как дистрибьюторам для собственного использования, но мы пожинали плоды от выгоды в цене, заключённой относительно оптовой закупки. (В среднем 30%-ная экономия на почти все домашние закупки была одним из самых общих вводящих в заблуждение представлений, сделанных в перспективе стимулировать участие. Наши спонсоры не оставили бы нам каталоги, чтобы мы могли проверить цены. Мы должны были принять

обещание об экономии на веру).

"Некоторые люди, которые являются абсолютными новичками, они прибывают ..., они говорят... Кто продает? Кто-то продает ..., Я всегда люблю сказать им: "когда Вы найдёте этого человека, дайте мне знать" – «Корона» Эмвей Джоди Виктор

Я не интересовался продажами, и ко мне обратились с предложением, что я бы мог просто "использовать свою собственную продукцию и учить других делать также". Поскольку мы направляли других и учили их делать покупки "для себя", прибыль от этих продаж должна была возвращаться к нам ежемесячно. "Средний человек", по существу, прекратился, и прибыль, которая обычно шла к традиционным розничным продавцам, теперь должна была идти к нам. Это "оптовое" соглашение, как нам говорили, и было тем, что создало множество миллионеров и мультимиллионеров, изображенных в *«Профилях успеха»*. Черный информационный пакет, содержащий довольно мало литературы и две кассетных ленты, был оставлен для нашего просмотра. Это была заманчивая идея, но в тот момент нам это было безразлично. Перед тем, как уехать, Керри и Крис договорились вернуться через два дня, чтобы собрать информацию и ответить на любые вопросы, которые у нас есть.

Перед тем, как прибыли чем наши предполагаемые партнеры, у нас уже был спор относительно Бизнеса. Я знал ценность наставников. После многих испытаний и несчастий, Кэти родила нашего первого ребенка, Джош, и не хотела когда-либо отлучаться от него. Я знал, что мы должны были обойти богатых людей, если когда-либо собирались преуспевать. В середине этой "дискуссии", зазвонил дверной звонок. Это были наши друзья из Эмвей.

К некоторому нашему удивлению, Керри и Крис не хотели много говорить об Эмвей вообще. Вместо этого они сосредоточились на том, чтобы помочь нам составить список наших мечтаний и целей. Они были уверены, что мы хотели быть свободными от долгов, иметь хороший дом в безопасном соседстве, более новые и более безопасные автомобили, каникулы, помогать нашим родителям, и быть вместе; но что мы должны были делать, и как работал этот бизнес? Они снова вытащили *«Профили успеха»*, и мы просмотрели их. Они сказали нам, что у Алмазов Эмвей, показанных в книге, не было никакого плана работы, и у них было обширное время для семьи. Этот образ жизни постоянно упоминался как один из "шести суббот и воскресений". Из-за остаточной или возобновляемой природы дохода, чем больше Вы сделали, тем меньше времени требуется. (Мы фактически узнали *намного* позже, что никто не живет тем образом жизни, о котором сообщает).

[В целях разъяснения, позвольте мне снова указать, что цитаты и заявления, упомянутые в этой книге не обязательно располагаются в точном хронологическом порядке, а скорее в тематическом порядке. Они указывают утверждения и деловую философию, которая рекламировалась каждому в перспективе или дистрибьюторам в Эмвей].

Разве Вы не хотите походить на Рея Крока?

"Amway - выдающаяся компания, которая понимает власть мотивации людей, чтобы обнаружить и достичь их потенциала". – Зиг Заглер

Одна из многочисленных аналогий, используемых лидерами дистрибьюторов Эмвей, чтобы проиллюстрировать это, была ссылка на франчайзинговую систему Макдоналдс. Вы предпочитаете иметь один Макдоналдс или быть Реем Кроком и иметь право на франшизу, либо дублировать Ваши усилия? Не намного ли лучше иметь 10 % от ста предприятий, чем 100 % от одного? Помогая многим людям преуспеть в обладании их собственной франшизой, если можно так выразиться, Вы могли буквально работать непосредственно с "работы" и удобно жить на остаточный доход, произведенный фирмами, которые Вы основали. Этот поток остаточного дохода даже мог быть передан Вашим детям как часть Вашего состояния.

Не существовало "никакого способа потерять деньги", поскольку это была прекрасная деловая возможность с "отсутствием служащих или кого-то наверху". Когда мы спросили об очевидно пирамидальной природе бизнеса, нам ответили: "никто не делает больше денег от Вашего бизнеса, чем Вы". Позже Керри сообщил нам: "Это - юридическое требование, которое удерживает этот бизнес от превращения в незаконную пирамиду".

Мне продали *«Профили успеха»*. Было очевидно, исходя из всей информации, к которой мы получили доступ, что этот бизнес работал! Как корпорация, Эмвей делал где-то около двух миллиардов

долларов в годовом объеме, имел дело со многими из самых больших производителей в стране и создал множество миллионеров, как свидетельствуется в «Профилях успеха». Это привлекло меня очень сильно. Всю мою жизнь я мечтал о процветании и о том, чтобы быть в состоянии хорошо обеспечить тех, кого я любил. Я хотел иметь возможность создать большой доход - и нам сообщили, что Алмазы делали по крайней мере 250000 долларов в год в Эмвей. Самое важное из всего, мечта иметь неограниченное время для семьи могла бы осуществиться! Я всегда хотел иметь свой собственный бизнес, и это было похоже на ответ. Я не верил, что кто-то хотел работать тяжелее, чем я в этом бизнесе. Если бы я смог бы встретить одного из многих наставников-миллионеров, я знал, что мы бы преуспели.

Мы были очень удачливы в этом, и у нас появилась возможность встретить Двойного Алмаза Эмвей, Зака Уолтерса уже через несколько недель. Зак "показывал план" дома приблизительно в 10 минутах от того места, где мы жили. Нам говорили, что он был *создателем миллионеров*. В прошлом он был учителем, который, как нам говорили, стал миллионером в этом бизнесе всего через четыре года. Нам позже сообщили, что "он купил дом, оцениваемый в миллион с четвертью, когда ему было двадцать девять лет ... в тот же самый год он купил банк". Он, конечно, походил на того, кто понял принципы успеха, но мы оставались осторожными.

В силу некоторых причин мы ожидали, что он будет несколько высокомерен только потому, что он был богат. Когда он подъехал в своём Мерседесе, люди мчались, чтобы держать для него дверь открытой и нести его портфель. Когда он вошёл в дом, ему подали чашку кофе, уже приготовленную точно так, как он любит. Это выглядело почти как визит члена королевской семьи. Он носил сшитый на заказ костюм, дорогие кожаные ботинки, и десятки тысяч долларов в виде драгоценностей; все это, конечно делало его похожим на воплощение успеха. Это блестящий образ был как раз тем, что мы ожидали. Но к нашему большому удивлению, он был очень дружелюбным и обладал больше, чем долей обаяния. Он шутил и смеялся с теми, кого он знал. Он небрежно прогуливался по комнате и встречал большинство новых людей. Его искренняя улыбка и теплое рукопожатие заставили нас почувствовать, как будто мы только что встретили нового друга. Это было совсем не то, что мы ожидали. Приблизительно после 15 минут недолгой беседы, наш спонсор встал и представил Зака как выступающего в течение вечера.

Мы ожидали предельно откровенную, оказывающую давление речь. Мы не могли быть более неправы. Зак начал свою презентацию с нескольких беззаботных шуток, которые настраивали большинство аудитории на непринужденный лад. Представление двигалось по мере описания того, как тяжело Зак работал до Бизнеса, пытаясь преуспеть. Казалось, будто независимо от того, что он пробовал делать в прошлом, у него всегда заканчивалось или время или деньги. К этому времени он привлёк мое внимание, потому что это действительно походило на меня!

Зак продолжал объяснять, что отсутствие у многих людей успеха происходит из-за того, что мы нанимаемся на производственные работы того или другого вида. Определенно, большинство из нас трудились всю жизнь, обменивая время на доллары. Не имело значения, если бы мы были каменщиками или нейрохирургами, поскольку оба просто продавали часы за доллары. Независимо от того, как долго бы мы делали это, мы бы всегда были заняты. Зак использовал много аналогий, чтобы проиллюстрировать тот момент, что большинство людей, которые работали тяжелее и дольше, всё меньше и меньше. Он подчеркнул, что, согласно данным Управления социального обеспечения, 95% людей на пенсии будут либо мертвы, либо сделаются банкротами, или все еще работают. Только пять процентов когда-либо станут материально свободными.

Как каждый мог преуспеть вопреки такой ошеломляющей разнице? Как он объяснил, это действительно было весьма просто. Все, что мы должны были сделать, это получить совет от людей, которые уже достигли успеха. Как остаться сломленными? Просто. Вы только получаете совет от людей, входящих в 95-процентную группу, и следуете ему. Чтобы преуспеть, все люди должны быть «включёнными» другими, которые уже преуспели, которые входят в пять процентов. Проще говоря, богатые люди могли научить Вас, как стать богатыми. Даже лучшие и действующие из самых лучших побуждений родители, учителя, бухгалтеры, поверенные, друзья и сотрудники не имели возможности помочь Вам достичь того, чего сами они никогда не испытывали. Как кто-то мог указать Вам дорогу месту, где он никогда не был? Эта философия имела смысл для меня. Я прошептал Кэти: "Это - то, что я тебе говорил. Все, что мне нужно сделать – это получить деловой совет от миллионера".

Затем Зак провел огромное количество времени, развивая мечты людей. Он утверждал, что Слово

Божье сказало: "человек без предвидения погибнет". Зак подчеркнул жизненную важность мечтаний и целей. Он объяснил, что большинство людей не сосредотачивается на этих вещах, но, напротив, сосредотачивается на отрицательном в жизни. Скоро все мы думали свободной от долговых обязательств жизни, вождении более новых транспортных средств, проживании в более новых домах в более приятном соседстве, поездках наших детей в Мир Диснея, помощи нашим любимым, и проведении времени со своими семьями.

В ближайшее время большинство из нас разглагольствовало об этих целях. Зак хвалил нас, говоря, что большинство людей так заняты зарабатыванием на жизнь, что у них нет времени, чтобы проектировать жизнь. Он объявил, что много людей тратят больше времени, планируя семейные каникулы, чем они тратят планирование всего их будущего. Разумеется, мы собирались от них отличаться, и действительно было захватывающее думать о возможностях проведения *нашего* будущего. Зак закончил презентацию быстрым обзором организации продаж в Эмвей и маркетинг-плана. Эта часть двухчасовой встречи занимала только приблизительно 15 минут. Детали стали более ясными, поскольку мы снова посмотрели план.

Зак описал то, что мы видели как очень определенный план финансовой свободы сроком от двух до пяти лет. Еще раз Эмвей был упомянут только однажды, очень кратко, в самом конце. Он описывался как обслуживание функции поставки. Бизнес работал на очень простом понятии, в котором Вы меняете только ваши покупательские привычки, чтобы покупать товары и услуги непосредственно от Вас, с 30-процентной скидкой по сравнению с розничными магазинами, где Вы покупаете в настоящий момент. Из-за этой экономии за счет масштаба, на бизнес обычно ссылались как на "оптовый бизнес".

Теперь, как потребители, мы все вместе обладали почти двумя миллиардами долларов ежегодной покупательной способности. Это представлялось невероятным увеличением рычагов, предоставляя нам возможность покупать вещи непосредственно от нас в "оптовой торговле". Сворачивая встречу, он просмотрел «Профили успеха», в которых он фигурировал. Существовало одно утверждение, которое сделал Зак и которое я всё ещё могу слышать как ясно, как будто это было вчера. Он открыл: *"Этот бизнес не делал меня миллионером ... Он сделал меня мультимиллионером. Каждый должен быть чем-то"*. Я и Кэти были почти в шоке от перспективы наличия мультимиллионера, лично помогающего нам. Чтобы сделать это еще лучше, он говорил о своей вере, о времени с его семьей и о вещах, которые все мы лелеем. Он поделился, как они с женой любят приветствовать вместе школьный автобус, когда дети возвращаются домой. Он нашел неуловимое равновесие в жизни, и хотел давать нам указания. Я думал, что это наверняка было оно. Я нашел своего наставника.

Затем следовал вихрь вводных и последующих встреч, и настало время "взломать наш комплект". Единственной вещью, которая, как мы знали, содержится в этом комплекте, был "номер продавца", чтобы отследить весь объем бизнеса, возвращавшийся к нам за плату. Мы были удивлены и смущены, увидев, что коробка была заполнена продукцией Эмвей. Это был действительно Эмвей или нет? Нам было объяснено, что технически мы являемся владельцами оптовой торговли и что Эмвей просто служит нашим поставщиком. Самой важной частью бизнеса была сторона поддержки, которая включала команду людей из нашего верхнего уровня. Они могли научить нас, как построить сеть, через которую поступали большие количества продукции. На этом примечании наши спонсоры завершили заявление и вручили его нам на подпись.

Нам много раз сообщали в Бизнесе, что " в комплекте Эмвей нет **ничего**, чтобы учить Вас, как строить бизнес. Рича и Джея [ссылки на соучредителей Рича Девоса Amway и Джей Вана Андэля] никто не спонсировал на протяжении 20 лет ... ваши спонсоры - источник информации, поскольку они развили организацию, которая перемещает большинство всех продуктов". Мы не понимали ясно, было ли это Эмвейм или не было. Определенно, не было ясно, чем различие было между Эмвей и нашим спонсором. Несмотря на начальный беспорядок, мы были взволнованы наличием шанса строить наше будущее вместе. Мы подписали заявление Эмвей, и наши спонсоры Керри и Крис поздравили нас. Не было никакого намека, что то, что мы только что подписали, приведёт нас к краю ада - почти полного личного, финансового, эмоционального, и духовного разрушения.

Начинание

Керри и Крис наметили время, чтобы помочь нам собрать вместе некоторых людей для встречи. Они

оставили также больше лент и следующий пакет для нас, чтобы пройти их. Они оставили большинство литературы и продуктов на нашем кухонном столе, но взяли коробку с собой. Они шутили по этому поводу, что мы получим целую коробку, как только мы спонсируем кого-то. Это казалось небольшим неравенством, но это был отличный образец, который мы позже изучили бы, копировали и преподавали. Мы закрыли дверь, когда они бодро поздравили нас превращением в новых владельцев бизнеса. Они были хорошими людьми, и они действительно собирались помочь нам преуспеть. Мы слушали ленты, которые они оставили, которые были полны мотивации и вдохновения. Ораторы были с различными предысториями, но все добились невероятного богатства и завидного образа жизни через Бизнес Эмвей.

Многие из выступающих на кассетах, как мы, первоначально имели неправильное представление об Эмвей как о бизнесе с продажами от двери к двери. Я решил, что понятие бизнеса оптовой торговли, или сетевого маркетинга, кажется достаточно простым. Я знал, что я мог легко найти достаточное количество людей, которых заинтересует экономия 30% от их покупок в то время, как растёт большой вторичный доход. Какое невероятное понятие! Вы действительно можете преуспевать только в результате помощи своим друзьям экономить деньги и преуспевать в их собственном бизнесе. Это действительно было тем, что я позже услышал известного автора и мотивационного лектора Зига Зиглера, описывающего это как возможность "Победы/Победы".

Мы с Кэти всё ещё не имели полного понимания механизма того, как работал Бизнес. Было ободрением знать, что Керри и другие члены нашего "верхнего уровня" должны всегда будут объяснять детали, до тех пор, пока нам будет более комфортно с ними. Это походило на наличие личного бизнес-консультанта, за которого Вы не должны были платить. Эта программа наставничества была одной из самых привлекательных и ключевых выгод этого бизнеса. Какое благословение иметь успешных людей, указывающих нам путь.

Я и Кэти начали изучать следующий пакет, который описывал механизм старта собственного бизнеса. В литературе советовали, что, чтобы получить успешную встречу, мы должны были пригласить по крайней мере дважды то количество людей, которое, как мы ожидали, придет. В следующем пакете нам также давалась техника и инструкция "приглашения" относительно того, как справляться с определенными вопросами, которые могут задать друзья. Я очень отчётливо тренировался, чтобы быть уверенным, что я не использую слова "Эмвей", "продукция" или "продажа" в телефонных звонках друзьям. Было много предложенных подходов, но основной звонок выглядел как этот:

Привет, Джо. Это - Джон. Как дети? Как работа? Причина, по которой я звоню, в том, что ты выглядишь как очень ориентируемый на бизнес парень. Ты заинтересован в том, чтобы сделать большие денег?

Чтобы лучше справиться с их ответом, так как люди, которым мы звонили, не должны были иметь сценария, нам давали ленту, названную "Телефонное приглашение". Очень успешный, мощный Двойной Алмаз Эмвей, и бывший член правления Ассоциации Дистрибьюторов Эмвей создал эту обучающую ленту. Я следовал инструкциям на этой ленте почти слово в слово. Совет, данный на этой ленте, заключался в том, чтобы сказать это:

Причина того, что я обращаюсь к Вам... У меня есть свой собственный бизнес; я вошел в бизнес с моим другом, у которого есть оптовый бизнес. Они занимаются оптовой торговлей по все стране и в нескольких других странах. Мы взаимодействуем с Spalding, Westinghouse, General Electric, Craig and Nutrilite и многими другими компаниями. И одна из вещей, которые мы делаем, расширяется прямо сейчас, и похоже, у нас есть хорошая возможность расширяться в Вашей области. Я действительно не знаю наверняка. Мы ищем пару человек, которые могут довольно хорошо действовать вместе, имеют некоторый опыт определённые навыки управления.

Литература ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ давала определенные ответы на другие вопросы, которые мне могли задать. Они выглядели следующим образом:

Вопрос: "Это Эмвей?"

Ответ: "Мы получаем товары и услуги от 2 000 различных производителей. Вы ищете определённую производственную линию или что-то другое?"

Вопрос: "Это продажи?"

Ответ: "Вы любите продавать?" "Нет? Отлично! Я не ищу кого-то для выполнения группового плана продаж от двери к двери. Мы ищем руководителей определённого уровня, чтобы управлять и руководить

их собственным бизнесом".

Вопрос: "Это законно?"

Ответ: "Вы думаете, что я стал бы звонить Вам по поводу того, что может причинить вред Вам или Вашей семье?"

Эти ответы, казалось, развеяли мои собственные сомнения, и я полагал, что они точно изображали, что Бизнес развивался. Большинство людей, которым я звонил, действительно, имели некоторый уровень интереса. Это доказало мне, что система работает. Если бы я делал звонки без лент и литературы, я был бы косноязычен.

"Система"

"Случай - ..., каждый из Вас без разбора сегодня имеет возможность, которая откровенно намного лучше, чем возможность, которая была много лет назад. У Вас есть больше инструментов для использования. У Вас есть более опытное руководство, чем у каждого, кто учился в прошлые годы ..., чтобы помочь вести Вас по этому пути". - Дуг Де Вос

Каждая успешная программа имеет систему. Та, что используется в Бизнесе, была позже описана как "область доказанного развития профессионалов программ мульти медиа" Фактически, это не была только доказанная область, но и 100%-ный коэффициент успеха среди тех дистрибьюторов, которые использовали её и, в свою очередь, обучали этому образцу успеха. Вскоре мы встретили многих, многих богатых дистрибьюторов Эмвей на больших семинарах, которые полностью поверили системе финансового успеха. Больше всего было открытых христиан, и они восхваляли как Бога, так и систему за свою удачу. Мы получали большие результаты от телефонных звонков и были очень взволнованы перспективой помочь нашим друзьям. Больше всего было молодых, честолюбивых пар с семьями, и они могли использовать некоторую помощь в области финансов. Было похоже, что в этом предприятии осуществляется мечта.

Керри и Крис одолжили нам копию «Профилей успеха», до тех пор, пока мы не получим тот, который мы заказали. Мы бодрствовали допоздна каждую ночь, читая историю успеха каждого Алмаза. Большинство постоянно боролись прежде, чем они вошли в Бизнес. Из книги и лент, которые мы теперь страстно слушали, мы узнали, что эти люди стали проводить всё своё время с родителями. Делание денег не было высшим приоритетом в их жизни. Больше всего говорилось о "системе". Много восхваляли Бога за их новые жизни. Я не был очень духовным человеком в этом аспекте, но это дало мне ощущение уверенности, что мы имели дело с верующими и целостными людьми.

Ленты, которые мы слушали, говорили не только об успехе в бизнесе, но также и о патриотизме, семье и прочных ценностях. Мы с Кэти задавались вопросом, как мы могли думать, что это было каким-то глупым бизнесом продаж от двери к двери. Это было что-то великое, и мы собирались быть частью этого. Это был действительно наш шанс упорно трудиться для себя и преуспевать. Многие из дистрибьюторов Алмазного уровня, которых мы встречали лично, или видели изображенными в литературе, носили большие алмазы, ездили в роскошных автомобилях и жили в роскошных домах. Это щеголянье богатством не интересовало меня. Однако аудиторская тренировка всё подвергать сомнению была успокоена, поскольку эти атрибуты обеспечивались документацией и подтверждением, что этот бизнес работал. Для меня и Кэти "делать это" не обязательно означало иметь Ролс Ройс, дорогие драгоценности и дом, настолько большой, чтобы потеряться в нём. В том аспекте, успех означал иметь свободу быть вместе как семья, всякий раз, когда мы хотели. Это означало находиться в финансовом положении, чтобы помочь тем, кого мы любим. Бизнес только обеспечивал финансовое транспортное средство, чтобы забрать нас оттуда, где мы были туда, куда мы хотели идти в жизни. Мы не собирались изменяться или теряться в этом процессе.

Иногда на ранней стадии бизнеса Керри и Крис рекламировали семинар на уикэнде с Декстером Яджером. О Декстере говорили как о самом успешном дистрибьюторе не только в Эмвей, но также и в истории всего бизнеса сетевого маркетинга. До Бизнеса Декстер водил грузовики с пивом в Риме и Нью-Йорке. Теперь, когда люди говорили о нем, это происходило с необычным благоговейным почтением. Он делал в бизнесе где-то в области миллиарда долларов в год. Но, будучи новичками, мы не хотели тратить время или деньги в течение целого уикэнда с гуру Эмвей. Вместо этого мы добирались на машине примерно два часа на воскресную сессию во второй половине дня, чтобы послушать речь Декстера о

лидерстве.

Мы нашли то, что, как мы думали, было нужным зданием; так были сотни заходящих в него хорошо одетых мужчин и женщин. Мы спросили нескольких человек, является ли это семинаром Эмвей. Они ответили что-то похожее на "Международный Уолтерс" и продолжали идти мимо нас. Смутьившись и почувствовав себя идиотом, я спросил кого-то ещё, было ли это семинаром Эмвей. И вновь, этот человек поправил меня и сказал: "Это - предприятия Уолтерсов". Затем, видя наше реальное смущение, он послал нас купить билеты. Оказалось, что зарегистрированное наименование фирмы, которое мы продолжали слышать, было названием дистрибьюторства в Эмвей Алмаза Зака Уолтерса. Мы быстро узнали, что говорить «Эмвей» было запрещено. Это казалось необычным; не имел большого смысла тот факт, что это было 'грязным словом' среди людей, походивших на большую группу дистрибьюторов Амвей.

Мы купили билеты и направились в большой зал, который, должно быть, вмещал приблизительно 1500 человек. Женщины в аудитории носили скромные платья, а мужчины были почти все чисто выбриты, и в костюмах. Это была отчётливо выраженная группа. Энергия в комнате была заразительна. Мы встретили несколько человек, и они все казались дружелюбными и оживлёнными. Кто-то театрально прогуливался и начал разогревать группу в стиле поднятия бодрости духа. Многие возбуждённо кричали. Это казалось странным, но мы были заинтригованы, задаваясь вопросом, что вызвало близкий к евангелистскому пыл в комнате.

После того, как поработал каждый из ораторов, толпа пришла в даже более чем возбуждённое состояние. Зак и Молли Уолтерс была приглашены на сцену как наш хозяин и хозяйка этого дня. Толпа, казалось, внезапно потеряла ум! Овации длились, должно быть, три-четыре минуты. Зак делал всё, что мог, чтобы успокоить их. Теперь я чувствовал себя ещё более удачливым от того, что имел личный контакт с кем-то настолько важным. Когда Молли говорила, она была эмоциональна в том, что касалось благословений, которые принес им этот бизнес. Она также, казалось, была очень искренней и направленной к земле.

Зак взял микрофон и потратил некоторое время, рассказывая нам об успешном опыте оратора, которого он собрался представить. Он описал Декстера Яджера как человека, который стал очень богатым, из-за его бескомпромиссной готовности служить другим людям. Было похоже, что штукатурка могла буквально осыпаться с потолка, когда разразились громовые аплодисменты как только Декстер театрально появился. Мне и Кэти этот замечательный энтузиазм казался и странным, и великолепным одновременно.

Мы никогда не были на деловых или церковных встречах, где был бы такой уровень эмоций и возбуждения. Эти люди имели абсолютную страсть к жизни. Ещё нас поощряло, что кто-то такой успешный, как Декстер Яджер, возвратится, чтобы помочь нам, новичкам. Я не помню большую часть специфики его речи в тот день. Вид комнаты, заполненной более чем тысячей восторженных людей, был более чем достаточным мотивом для меня, чтобы начать движение. (Я знаю, что, сделав немного, мы с Кэти однажды также имели бы восторженную публику в несколько раз большего масштаба, чем количество дистрибьюторов Эмвей, приветствующих нас).

Мы столкнулись с членами нашей команды поддержки верхнего уровня. Они приветствовали нас с энтузиазмом и заметили, какой крутой парой мы были. Они были полны необычайного позитива и излучали надежду. Скоро всё, о чем мы могли думать, это вернуться домой и делать деловые звонки. Мы были очень возбуждены!

В скудном заказе у нас были две встречи, в которых наши друзья приехали, чтобы посмотреть план. Мой спонсор, Керри, организовал одну встречу для нас, где мы спонсировали четырех дистрибьюторов сразу. Импульс начинал строить, когда мы получили невероятные новости. Зак Уолтерс лично спросил о нас, и собирался приехать в наш дом, чтобы организовать встречу для нас. Мы знали, что он помог многим людям стать богатыми. Все, о чем мы могли думать - каким истинным благословением было иметь молодого миллионера, приезжающего в наш дом, чтобы помочь нам и нашим друзьям обеспечить наше будущее.

Мы понятия не имели, какое будущее это посещение обеспечивать нам в действительности ...

"Некоторые люди жаждут власти над другими. Быстрый путь для них, чтобы приобрести контроль над другими состоит в том, чтобы соблазнить людей возможностью обнаружить некоторое "знание", недоступное вне исключительной группы".

ГЛАВА 2

Видение есть вера.

"Видение Джея Вана Андэля и Рича Де Воса открыло двери возможности миллионам предпринимателей и их семей во всем мире. Замечательная репутация и достижения этих людей, теперь продолжающиеся во втором поколении, обеспечивают твердую основу для их замечательной компании и бизнеса предпринимателей Эмвей. Как американская Торговая палата, Эмвей был чемпионом экономических принципов, которые создают огромные возможности и процветание для всех".

- Томас Дж. Доноху, президент и главный администратор американской Торговой палаты.

Список дополнительных преимуществ Эмвей начинал иметь больше смысла, теперь, когда мы посмотрели план несколько раз. Все продукты, которые Вы купили, возвращались назад к Вам вашим количеством дистрибьюторов и придавали ценность предмету. В конце месяца Вам давалась компенсация за весь объем бизнеса, который прошел через Вашу организацию. Это - то, где существование власти усиления или дублирования была очевидна.

Нам заплатили бы по скользящей шкале от 100 ЦП (ценность предмета) до 7500 ЦП. Бонусы начинались с 3 % и располагались по шкале до 25 %, когда Вы попадаете в 7500 ЦП. План все ещё был немного запутанным в том, что Керри и Зак растянули круги "за 100 долларов", показывая план. Каждый дистрибьюторство, изображённое в плане, делало сто долларов в объеме. Говорящие часто упоминали о "получении Вашей сотни". В действительности, требовалось около 220 долларов в закупках, что приравнивалось к 100 ЦП в списке бонусов. Когда я спросил Керри об этом, он сказал что-то похожее на: "Это - то, как мы делали всегда", и "большинство людей не находят это запутанным".

Я помню, что подумал, что я не должен сообщать так открыто тот факт, что некоторые из наших людей, включая нас, находили это введением в заблуждение. Он ответил на вопрос, но в то же время, казалось, проигнорировал суть. Это походило на то, что он не понимал того, что я ему сказал. Я не понимал этого тогда, но я только что переступал через одну из границ, которые Вы никогда не должны были пересекать. Вы не должны были подвергать сомнению верхний уровень ни по какой причине. Встреча оставалась дружественной, потому что как новый человек, я не сознавал много невысказанных правил, управляющих поведением в Бизнесе. Это длилось бы в течение долгого времени до того, как мы с Кэти были полностью подвергнуты идеологической обработке.

Мы начали спонсировать наших друзей почти немедленно. Сначала мы спонсировали моего лучшего друга Пола. Потом мы спонсировали нескольких молодых профессионалов, с которыми я работал. Керри и Крис помогли нам вскрывать комплекты новых членов и проходить через канцелярскую работу, пока мы не стали более знакомы с процессом. Они объяснили, что они намеренно убрали каждую коробку комплекта после опустошения её содержимого на столе новых дистрибьюторов. Это стимулировало бы их начать использовать "их собственные" продукты. Больше всего мы удивлены, что продукты были почти исключительно продуктами Эмвей. Мы были озадачены, видя, что Керри и Крис убирают маленький белый бланк, который мы никогда не видели в нашей литературе. Это была литература Эмвей, которая советовала всем дистрибьюторам продавать продукты десяти клиентам в месяц. Нам говорили взять эти бланки и выбросить их. Они были частью старого продаж Эмвей от двери к двери. Теперь это было новой оптовой торговлей, сетевой фазой Эмвей. Мы должны были только использовать наши собственные новые домашние продукты и учить других делать также. Это было удобно для нас, так как никто, как мы знали, не хотел *продавать* Эмвей семье и друзьям.

Горстка дистрибьюторов, которых мы спонсировали, была очень заинтересована, чтобы привести людей увидеть Зака. Всех нас впечатлял факт, что он и Молли путешествовали по всему миру, и все же он тратил ночь из его жизни, чтобы прибыть и помочь нам. Сам Зак отметил, что он *мог бы* быть дома со своей семьей или в бесчисленных других местах его бизнеса, поэтому мы должны использовать всё от проведения времени с ним. Мы не были абсолютно наивными. Мы понимали, что он получит некоторую выгоду от помощи нам. Это понятие имело возможность постоянно укрепляться за последующие девять с половиной лет: 'Никто не делает больше денег от Вашего бизнеса Вашими усилиями, чем Вы'.

Специфический пример, который обычно использовался для иллюстрации, касался четырёхпроцентного бонуса. Определенно, когда Вы помогаете кому-то в вашей организации делать 7500

ЦП, они "идут в директоры" и приносят плату 25 % по шкале бонусов. Вы тогда получаете премию лидерства в объёме четырех процентов за Вашу личную группу дистрибьюторов, за помощь в её построении. Так как Вы сами, вероятно также делаете 7500 ЦП, Вы также получаете ваш собственный 25%-ную бонус на все товары и услуги, которые проходят через Ваш бизнес. Вашему спонсору также платят дополнительную премию лидерства в размере четырёх процентов, как и Вам. И вновь было ясно, что никто не делает больше денег от Ваших усилий, чем Вы. Вы можете получить 25%-ный бонус от товаров и услуг, которые прошли ваш бизнес, и ваш спонсор получит 4 % за содействие.

На 4%-ную премию лидерства ссылались бесчисленное количество раз, чтобы проиллюстрировать один из самых главных фундаментальных принципов, приводящих в движение Бизнес. Ваш верхний уровень никогда не дал бы Вам плохого совета, потому что это неблагоприятно повлияет на их доход. Ваш спонсор имел, как это непрерывно упоминалось, "заинтересованность" в успехе Вашего бизнеса. Дать Вам хороший совет непосредственно приносило им пользу. Они стали словно новой семьёй, которой Вы могли доверять безоговорочно. Обычно использовались несколько стандартных аналогий, чтобы очертить, насколько будет отличаться совет, который Вы, вероятно, получите в "реальном мире". Одна из наиболее часто используемых аналогий проводилась со страховым/инвестиционным брокером. Дистрибьюторы были проинструктированы опасаться совета, который они могли бы получить от брокера, потому что "Вы можете закончить 'брокера', если Вы слушаетесь". Причина была проста. Им давали компенсацию на основании операций, просто за осуществление продаж, а не на качество данного совета.

Богатые дистрибьюторы в Эмвей, которые могли действовать в качестве Ваших советников, больше были заинтересованы в Вашем долгосрочном успехе, потому что это приносило взаимную выгоду. Мое скептическая натура аудитора была отвергнута чистой простотой плана компенсаций. У меня всегда было хорошо с числами. Математика меня никогда не боялась. Она не может лгать и не имеет никаких эмоций. Ясно, что моя команда поддержки не извлекла бы выгоду, если они не помогали мне и Кэти финансово преуспеть в Эмвей. Это понимание было также источником огромного личного вдохновения и для нас тоже. Мы имели бы шанс обрести прибыль только после помощи нашим друзьям процветать в их собственном бизнесе. Это действительно была ситуация победы/победы - или она такой казалась.

Мы стали очень заняты помощью другим нашим дистрибьюторам, поскольку день встречи с Заком приближался. Инструкция относительно необходимости точного дублирования была весьма ясна. Этот бизнес очень походил на франшизу, и попробовать кое-что "новое" не было бы хорошей идеей. Зачем повторно изобретать колесо? Люди, которые успешно строили этот бизнес в течение более чем двух десятилетий, уже установили систему или образец успеха. Используя тот же самый пакет последующей информации, мы помогли нашим людям приглашать их друзей на встречу, которую организовывал Зак. Некоторые сделали намного лучше по телефону, чем другие, но в целом, результаты казались очень хорошими. Импульс уже начинал строить, поскольку у людей, которых мы теперь спонсировали, были другие, заинтересованные в том, чтобы посмотреть на Бизнес. Вы могли видеть оживление в их глазах, как только они начали верить, что это могло также работать и для них.

Наши спонсоры, Керри и Крис, приехали в наш дом приблизительно за час до встречи, назначенной на 20:00. С прибытием Зака, они оба казались невероятно озабоченными всем, что только являлось правильным, делая кофе и готовя фирменные закуски Эмвей, которые будут поданы после встречи. "План" показали бы на белой доске и мольберте, который должен был быть помещён так далеко от двери, чтобы опоздавшие не могли бы прервать говорящего. Дети и домашние животные не должны были быть на или около территории встречи, чтобы сохранить профессиональную атмосферу.

Поскольку я был хозяином в течение вечера, мне дали очень специфическую подготовку относительно того, как представить оратора. Нам сообщали, чтобы, так как я имел большой авторитет среди моих дистрибьюторов и их друзей, я должен представить Зака, говоря об его успехе. Это передало бы мой авторитет ему. Это имело смысл для меня, поскольку Зак был незнаком почти каждому, кто будет присутствовать этим вечером. Мы с Кэти были единственными, кто ходил большой семинар и видел его на сцене. Мы были теми, кто только мог понять, какому количеству людей он помогал.

Ещё раз использовалась литература ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ из последующего пакета. Это были руководящие принципы, которым дистрибьюторы должны были следовать, знали ли они выступающего или нет. (Это также предполагало часто ложное представление, что выступающий делал любые деньги

вообще в бизнесе Amway). Литература дала следующие инструкции:

"В ТЕЧЕНИЕ ВСТРЕЧИ

А. Введение - Представление говорящего - одна из самых жизненно важных частей встречи. Это устанавливает правильную атмосферу, дает выступающему деловой авторитет и позволяет хозяину передавать его убежденность, преданность и энтузиазм по отношению к бизнесу. Помните, что люди будут смотреть на Вас! Хорошее типовое представление выглядит следующим образом: "Хорошо, люди, мы готовы начать ..., я рад, каждому, кто смог быть здесь сегодня вечером. Мы счастливы иметь с нами хорошего друга и делового партнера (оратор), который приехал сюда из (город, государство) за его счёт обсуждать понятие бизнеса, который очень волнует меня и (супруга), и в котором мы намереваемся быть успешным. (Оратор) был очень успешен в бизнесе, и я рекомендую уделить ему Ваше безраздельное внимание, поскольку он объясняет это сегодня вечером. Итак, без дополнительной задержки, я передаю это (оратору) и позволю ему начать".

А. Будьте внимательны и показывайте энтузиазм. Делайте заметки в течение встречи. Имейте кассетный магнитофон, готовый сделать запись презентации".

Намного позже в Бизнесе мы узнали, что люди хотели бы заниматься бизнесом с теми, кого они знали, любили и кому доверяли. Эта техника, или подход, конечно, помогли создавать желательную атмосферу.

Люди начали появляться где-то на полчала раньше. Без нашего ведома, некоторые другие дистрибьюторы были приглашены в наш дом и возбуждённо гудели о получении этого рядом с Заком. Опять же, казалось, будто энтузиазм других к Заку почти граничил с поклонением. По моему мнению, это отношение было несколько наивно. Я был полон энтузиазма от деловой перспективы. Для меня иметь Зака, чтобы он обучал нашу неоперившуюся группу, был огромный переворот в бизнесе. Это походило на старт новой франшизы быстрого питания и наличие Рея Крока, основателя Макдоналдс, чтобы обучать Вас и ваших партнеров.

Дом до отказа наполнился людьми. Это действительно было волнующее время. К моему удивлению, Зак прибыл почти на 15 минут позже. Я выразил Керри беспокойство по этому поводу, и он сообщил мне, что большинство людей в комнате были бы согласны ждать часами, если это необходимо, чтобы получить информацию, которую они собирались получить от Зака этим вечером. И ещё раз я получил сообщение, что было не хорошо спрашивать «верхний уровень».

Зак прибыл в своём новом Мерседесе и припарковался в месте, которое было забронировано для него прямо перед нашим домом. Мужчины, которые ждали снаружи на холодном зимнем воздухе, открыли дверь его автомобиля, взяли его портфель и сопровождали его в дом. Немедленно после того, как Зак в наш дом, кто-то взял его пальто, в то время как другой человек передал ему чашку кофе, приготовленную точно так, как ему нравится. Все активные дистрибьюторы благодарили его за то, что он нашёл время, чтобы приехать и разделить его с ними. Это выглядело, как будто мы принимали приехавшее по приглашению высокоставленное лицо или главу государства. Мы начинали чувствовать себя все более благословенными, что кто-то такого положения может приехать и помочь нам.

Несмотря на все фанфары, Зак Уолтерс снова был очень теплым и привлекательным. Он встретил довольно немногих из новых людей, приветствовал их с теплым рукопожатием, и узнавал их имена. Когда он подошёл к нам с Кэти, он приветствовал нас по имени и похвалил нас за наш хороший дом. У Зака была теплая и победоносная улыбка, и он полностью сосредотачивался на контакте глазами, когда слушал, как другие говорят. Он имел необъяснимую способность сделать так, чтобы каждый человек чувствовал себя комфортно почти сразу. Личная встреча с ним почти заставляла Вас чувствовать, как будто Вы воссоединились с давно потерянным другом.

После небольшой дружеской беседы, он дал мне знать, что пришло время начинать нашу встречу. Как ни старайтесь, меня нельзя вообразить публичным оратором. Фактически, это было то, чего я действительно боялся. Чтобы сделать дело ещё хуже, толпа выросла к моменту, когда мы должны были нести мебель из комнаты, обеспечивая таким образом достаточно места для людей, чтобы стоять и слушать представление. Я встал, нервничая, и выдал мое хорошо отрепетированное введение.

Я сел и немедленно начал записывать на магнитофон. В конце концов, мне сказали, что это были лучшие студенты, которые стали богатыми в этом бизнесе. Стандартная практика, что дистрибьюторы Эмвей поощрялись делать заметки и записывать на пленку возможные встречи, консультационные

сессии, обучающие сессии и семинары. Мы жаждали от руководства каждого слова и совета, который мы могли получить. Это было точно так же, как франшиза. Мы не могли позволить себе пропустить что-либо, и таким образом, я записал на пленку лучшее из лучшего и изучил каждую ленту. Я запомнил шутки, которые они использовали, чтобы привести аудиторию в непринуждённое состояние. Я узнал большое количество аналогий, которые могли использоваться, чтобы эффективно сообщить несколько жизненно важных пунктов в плане продаж Эмвей. Их фигурирование было экономным путём к успеху, я записал на пленку почти 200 часов доходных презентаций, обучения и советов моего «верхнего уровня». Я не мог знать в течение почти десятилетия, как чрезвычайно жизненно важными должны были стать эти ленты.

Представление плана подходило хорошо. Непритязательный юмор Зака и истории приводят каждого в непринуждённое состояние. Образец того, как показывать план, становился всё более ясным. Говорящий обычно мог поделиться забавными историями о борьбе, которую они выдержали до Эмвей. Затем было объяснено, что их бессознательно учили терпеть неудачу. Определенно, стратегии, которые когда-то работали для наших бабушки и дедушки, больше неприменимы в экономике наших дней. Старая школа мышления утверждала, что хорошее образование могло дать Вам хорошую работу. В настоящее время существует много людей со степенями колледжа, которые не могут найти работу даже в своей области. Многие, кто делает надёжную работу, позже оказываются или уволенными, или загнанными в тупиковое положение. Большинство не достаточно готовы к пенсии, как свидетельствуют лица из Управления социального обеспечения, показательно, что 95 процентов американцев или мертвы, или обанкротились, или все ещё работают в пенсионном возрасте. (Мы не видели документацию об этом из Управления социального обеспечения, но на это обычно ссылались, как на факт).

Было объяснено, что ирония, с которой мы обращались к экономике, была типичным заявлением, которое пошло из чего-то вроде этого: "Сегодня мы можем обнаружить, что студент А (педагог) учит студент В работать для студента С (который теперь имеет собственный бизнес, потому что он не был "достаточно толковым", чтобы получить работу). Поскольку он не был достаточно толковым, чтобы получить работу, он - теперь богатый владелец фирмы, использующий довольно много хорошо образованных, толковых, но сломанных людей". Обычно, ораторы добавляли несколько ужасных историй о людях, которые были уволены после 40 или 50-ти. Это приводило нас к неизбежному заключению, что было ясно, что предпринимательство, или личная деловая собственность, были ключом как к личному, так и к финансовому успеху. Как только мы уловили это, нам сообщили, что не все фирмы являются хорошими фирмами. Некоторые владельцы бизнеса фактически принадлежали их бизнесу, а не наоборот. С традиционными фирмами обычно прибывал огромное количество людей наверху и стрессы, которые приходили с работниками. Чем больше рос традиционный бизнес, тем больше головных болей это обычно создавало владельцу.

Много раз, мы слышали историю владельца бизнеса, который потерял свой бизнес и свой дом в одно и то же время. Это была деловая трагедия, сопровождаемая личной трагедией. Нормальные, или традиционные фирмы требовали больших инвестиций и также соразмерного уровня риска.

По контрасту с этим, Эмвей имел все выгоды деловой собственности почти без умалений. **Там никого не было над нами.** Ораторы часто поднимали короткие случаи и говорили: "Это – то, что надо мной, и нет ничего, что можно было бы потерять ..., если Вы оставили ваш портфель здесь, это большее, что Вы можете потерять в этом бизнесе. " Так как не было никаких работников, не было никакого воровства работников. В закрытой системе не могло быть никакого воровства.

Ораторы часто упоминали создание двух тысяч долларов в месяц или больше в течение трех-девяти месяцев. "Это может быть сделано на очень ограниченном почасовом основании". Самое общее представление времени, требуемого, чтобы создать такой размер дохода, было 12-15 часами в неделю. Это только означало оставить "телевизионное время" на несколько ночей в неделю, в то время как ваши дети спали. Самая общая финансовая рекомендация, неоднократно используемая в Бизнес-презентациях, касалась двух-пятiletнего плана. Финансовая награда, которая могла быть получена в этот период времени, обычно описывалась как "прочный шестизначный доход" или просто "финансовая свобода". В описании определенной организации времени для успеха в пределах этой возможности, Алмаз Барри Джой Эмвей сказал: "Этот бизнес будет работать. Это не план от двух до пяти недель. Это не план от двух до пяти дней. Это - от двух до пятiletнего плана к полной финансовой свободе". (На заднем плане этой ленты, Двойной Алмаз Эмвей Бриг Нарт, соглашаясь, говорит "Аминь"). Я знал, что будет необходимо

огромное количество тяжёлой работы. Однако я согласился бы быть скромным студентом и работать невероятно тяжело в течение 2-5 лет, чтобы обеспечить моей семье экономическую свободу. После преодоления большого горя от развода моих родителей, именно моя семья, а не деньги побуждали меня.

Искушение

"Большинство людей все ещё верит, что Америка - земля свободы, но вещи изменяются. Америка стала нацией, которая также часто не защищает свободу сделать зло как и свободу делать добро, потому что мы больше не знаем отличий". - доктор Уолтер Мартин.

Возможно, самым большим фактором продажи и для Кэти, и для меня, и для тысяч людей, которых мы закончили вводить в Эмвей, был "факт", что мы могли создать продолжающийся, остаточный "возможный в будущем" доход. Это понятие отличало Эмвей от других деловых возможностей. Наш бизнес мог расти, когда мы помогли другим независимым владельцам бизнеса преуспевать в обладании их собственным бизнесом. Мы были бы все очень мотивированы, чтобы упорно трудиться, и никогда не были бы "уволены" с тех пор, как мы владели Бизнесом. Это был замечательный парадокс. Чем больше становился наш доход, тем больше свободного времени мы могли бы проводить со своими семьями.

С точки зрения логики, это, казалось, было бизнесом, время которого пришло. Несмотря на все средства для экономии рабочей силы и времени, которые у нас есть, мы, кажется, становимся более и более занятыми как общество. Успех больше не определялся исключительно финансовым богатством. К этому также обращались в плане. Многие ораторы могли спросить, знала ли аудитория кого-либо, кто работал 60 часов или больше в неделю при работе или в бизнесе, и преуспел только в том, чтобы потерять в процессе свою семью. Эта цена была слишком высока, чтобы её заплатить. Эта редкая и уникальная деловая возможность могла обеспечить финансовую безопасность для семьи, но самое важное, это могло дать нам время, чтобы быть с людьми, которых мы любили больше всего. Впервые в моей жизни я чувствовал, словно я был в нужном месте в нужное время.

Дистрибьюторы и гости в нашем доме в ту ночь, когда Зак был нашим приглашенным оратором, казались очень заинтересованными в обладании их собственным бизнесом. Керри и Крис были правы. Мы были очень счастливы, что Зак приехал "за его счет," и помогает нам в получении нашего бизнеса с основания.

Мы использовали руководящие принципы, которые обеспечивались и заканчивались некоторыми личными размышлениями относительно нашего искреннего интереса в построении нашего собственного бизнеса так же как в помощи им преуспеть в их бизнесе. В комнате была огромная энергия, поскольку встреча заканчивалась, и люди начали получать закуски и задавать вопросы. Керри заверил, чтобы каждый знал, что Зак достаточно любезен, чтобы задержаться, чтобы пробежаться по некоторым важным деталям с теми, кто уже был вовлечен или серьезно интересовался Бизнесом.

Зак сообщил нам, что "Прямые дистрибьюторы" делали приблизительно 25000 долларов в год, и они с Молли помогли тысячам людей зарабатывать более чем 2000 долларов в месяц. Каким восторгом было получить совет от кого-то, у кого, разумеется, были ответы! Часть успеха, как он объяснил, была необходима для скромности. Несколько лет назад, несмотря на то, что он имел образование колледжа, он понял, что он должен был пойти к Декстеру Яджеру за советом. Декстер имел только образование средней школы, но у него была мудрость. У Декстера был деловой опыт. Один из часто слышимых лозунгов был: "человек с опытом никогда проявит милосердие к человеку с мнением". Поскольку Бизнес развивался, я часто мог слышать, как Зак говорит: *"Я предпочитаю быть скромным и богатым, чем блестящим и сломанным"*. Тайна успеха была невероятно проста. *"Если Вы хотите процветать, найдите кого-то, кто стал успешным, и сделайте то, что он делает"*. Это - базовое понятие моделирования. Если Вы делаете то, что я делаю, то Вы будете иметь то же, что я имею. Если мы достаточно смирим себя, чтобы следовать совету богатых дистрибьюторов, которые согласны советовать нам, успех был несомненным.

Поскольку обучающая сессия продолжалась, Зак прояснял для всех нас, как нам повезло работать с Керри и Крисом. Они уже достигли уровня Серебряного Директора (7500 ЦП), которые оставили их в такое положение, чтобы помогать нам двигаться вперед. Он сделал из них наших местных лидеров. Они стали намного более успешными, чем мы знали. Он объяснил, насколько были важны книги, ленты, и семинары, поскольку он развивал большой международный бизнес. (Не было никакой необходимости

продавать мне ленты, поскольку я уже был завербован. Они были как мотивационными, так и инструментальными в моём обучении основным принципам этого бизнеса. Я получил кассетную деку и поворачивал мой старый, серебряный, избитый пикап – грузовик на колёсах в университет). Зак заявил группе, что, если мы будем делать следующие пять вещей, он гарантировал бы нам любой уровень дохода, какой мы желали в Бизнесе.

1. Читать по крайней мере 15 минут в день из книги из "списка инструментов"

2. Слушать кассету каждый день

3. Посетить все мероприятия (семинары, обучающие сессии и т.д.)

4. На 100 процентов самим использовать продукты в нашем доме

5. Показать план людям, которым мы хотели бы помочь

В конце встречи Зак пригласил Кэти и меня поддержать лицезубую сторону и поделиться о будущем, которое мы видели в Бизнесе. Ещё раз, мы знали, что сказать из литературы 'Для начинающих'. Ничто не было оставлено на волю случая. Директивы того, что говорить после встречи, были следующими:

"ПОСЛЕ ВСТРЕЧИ

А. После представления плана, оратор пригласит Вас, как хозяев, кратко поделиться тем, что Вам нравится больше всего в возможности и сообщить каждому, чего Вы ожидаете достичь с ВАШИМ БИЗНЕСОМ.

В. Для хозяев важно провести в содержании беседы положительные аспекты бизнеса. Сохраняйте вопросы в положительном русле, то есть: "Что Вам нравится больше всего?" "Очень хорошие взгляды, не так ли?" "Теперь Вы можете видеть, почему я взволнован!"

Возражения - положительные признаки интереса. Здесь три проверенных способа справиться с ними: Используя чувство, чувствование и найденный метод. 'Я знаю, что Вы чувствуете. Я чувствовал то же самое, но это - то, что я искал'".

Это казалось достаточно простым. Все, что мы должны были делать, чтобы преуспеть в нашем бизнесе Эмвей, это изучить образец и научить этому. В течение последующих объявлений мы с Кэти были рады услышать о приближающемся вскоре семинаре. Мы пошли, чтобы увидеть один семинар Декстера Яджера. Энтузиазм, волнение, и надежда, которые мы испытали там, были заразительны. На этот раз мы предпочли пойти с маленькой группой людей. Немногие из нас знали, что организация, которая разовьётся из этой горстки друзей, однажды буквально охватит земной шар.

Соблазнительный яд

"В бизнесе, [желание управлять другими] часто выражается в рекламировании, которое соблазняет людей хотеть то, в чем они не нуждаются и покупать то, что они не могут себе позволить". - Дерек Принс.

Мы строили Бизнес в необычно быстром темпе, но не знали этого, поскольку у нас не с чем было сверяться. Мы прошли "1000" на нашем первом полном месяце в Бизнесе. Это означает, что организация, которую мы развивали, сделала в бизнесе 1000 ЦП или примерно 2200 долларов.

Мы ехали на следующий семинар рано с Керри и Крис. Одна или две партии наших людей должны были прибыть в регулярное время семинара. Семинары обычно проводились по субботам. Встречи длились с 14:00 до 17:00 с перерывом на обед, и затем с 20:00 до 23:00. Наше раннее прибытие состоялось вследствие того, что Керри и Крис достигли волшебного 7500 ЦП уровня (упомянутый дистрибьюторами как уровень "Директора"), и они должны были посетить "встречу Директоров", которая имела место перед каждым семинаром.

Это было источником огромной мотивации для меня и Кэти, потому что ораторы могли дать "Директорам" очень определенную подготовку, как построить ещё больший, более преуспевающий бизнес. Мы ненавидели ждать снаружи за закрытыми дверями встречи. Некоторые из ораторов фактически удалялись туда в возрасте после 20-ти и моложе 30-ти. Это прояснило для нас, что ключи к финансовому будущему нашей семьи находятся в той комнате.

Все, что случилось на семинаре, было сделано согласно очень определенному образцу, который скоро стал весьма нам знаком. И опять мы были окружены очень восторженной, хорошо одетой группой мужчин и женщин. Почти каждый из них был приподнятым, счастливым и улыбающимся. Было довольно

много человек, приветствующих друг друга с объятиями и теплыми рукопожатиями. Атмосфера была почти электрической. Одна из пар Директоров поднялась на сцену, чтобы открыть семинар. Их приветствовали с аплодисментами и несколькими спорадическими криками и приветствиями. Настроение внезапно омрачилось, поскольку они ввели в речь молитву за каждого из нас и за страну. (Даже при том, что мы с Кэти оба были христианами, молитва казалась странной неуместной на деловой встрече).

Затем микрофон был передан другой популярной команде Директоров в составе мужа и жены. Их также встретили теплыми аплодисментами и приветствиями. Они сказали что-то (что я не могу вспомнить или не понял), что заставило аудиторию взорваться аплодисментами и затем постоянными овациями. Большинство начали медленно ритмично аплодировать, в то же время скандируя: "Зажигай! Зажигай! Зажигай!" Такое поведение группы было странным, и нам обоим стало очень неловко. Это казалось очень неуместным для обучающего бизнес семинара. Когда толпа успокоилась, пара на сцене принесла обязательство американскому флагу. Это также казалось несколько неуместным, даже при том, что мы считали себя патриотами. Я начинал чувствовать смущение оттого, что мы привели на это людей. Я помню, что подумал: "Возможно, это отклонение". Мы могли только надеяться. Мы пошли туда, чтобы изучить организацию того, как построить успешный бизнес оптовой торговли Эмвей, поскольку у нас были друзья. Так как наши спонсоры были нашей возможностью уехать домой, мы не могли уехать. Мы действительно были зрителями поневоле.

Следующая пара была поднята и определена как наши хозяева в течение дня. О них хорошо и профессионально говорили, благодаря за доброту. Они говорили о наших ораторах, Бобе и Венди, с самым высоким уважением. Венди уже удалилась, и Боб собрался быть кратким. Им обоим было от 20-ти до 30-ти лет. Теперь они получили мое внимание. Боб и Венди вышли на сцену под громовые овации. Атмосфера всё ещё была возбуждённой, но Боб быстро установил тон в течение второй половины дня. Он кратко говорил об их введении в Бизнес, их предшествующую борьбу и текущий успех. Он говорил о Венди с большим состраданием и уважением. Он представил ее своего партнера и любовь своей жизни. Боб быстро поцеловал её в щёку, когда передал ей микрофон. Было очевидно, что у них был отличный брак. Венди говорила о Бобе с восхищением и описала его, как их детского героя. Это всё казалось немного сюрреалистическим, но в то же время, это походило на то, что они преуспели в областях жизни, которые были важны для нас.

Венди говорила почти исключительно о роли женщины в Бизнесе. Женщины брали заказы по телефону определенной ночью и организовывали продукты для погрузки несколько дней спустя. Мы могли получить заказы от людей, которых мы спонсировали. Эти заказы следовало собрать на одном листе заказа и затем вызвать нашего спонсора. Леди поощрялись ходить на встречи, обучающие сессии и семинары со своими мужьями. В конце концов, было бы намного лучше отсутствовать в течение нескольких часов, пары ночей в неделю, чем иметь работу с полным рабочим днём и кого-то ещё, воспитывающего Ваших детей, не так ли?

Она закрепила некоторые лингвистические термины, специфические для этого бизнеса. Ваш «верхний уровень» был Вашим спонсором, как и каждым, кто был выше них в Вашей линии спонсирования. Вашим «нижним уровнем» был каждый, кого Вы спонсировали, и люди ниже них. Люди, которые не были в вашем верхнем уровне или нижнем уровне, считались "перекрёстной линией" для Вас. Она также подчеркнула важность книг и кассет для женщин. Система позволяла рост во многих областях. Это помогало построить вашу уверенность в себе, навыки коммуникации и веру. После использования приблизительно трети выделенного времени, Венди вывела Боба назад с восторженным представлением.

Боб буквально взял контроль над комнатой. Он начал с некоторых шуток в непритязательном стиле. Его теплая, уверенная улыбка и немного самоуничижительный юмор делали его очень легким человеком, чтобы понравиться. Он был одним из нас, кто сделал это. Он не был ни бойким, ни продавцом похлопывания по плечу. Мы с Кэти были в благоговении перед этой молодой парой на сцене. Они были не намного старше, чем мы, и у них уже была такая уверенность в себе, которую редко найдёшь в людях вдвое старше их. Мужчины и женщины, представляющие много успешных профессий, делали вокруг меня заметки и внимательно слушали этого молодого, успешного оратора. Он говорил о многих вещах, которые теперь становились знакомыми нам. Книги, кассеты и семинары (которые упоминались как "функции") были все вместе известны как *система*. Система, очевидно, была ключом к процветанию, поскольку каждый оратор сделал определенное упоминание об этом.

По прошествии времени мы обнаружили, что успех системы – вероятно, одна из наиболее часто продвигаемых тем. Представления, сделанные относительно системы, являются типичным примером следующих комментариев, сделанных Изумрудом Эмвей на обучающей сессии после большой встречи в гостинице:

"Я учу... Я не позволяю людям войти (в Эмвей), если они не соглашаются с системой" ...

"Для меня это очень резко и сухо. Коэффициент успеха в системе - 100 %, коэффициент успеха вне системы - ноль ... теперь, если Вы задавали этот вопрос, Вы, вероятно, не полагали, что ответ будет сразу же ... и таким, как я собираюсь сказать Вам его. Нет одного человека, которого я когда-либо видел, который слушает по кассете в день, каждый день читает главу из книги, не пропускает функции и показывает план по крайней мере три раза в неделю, и он делает это непрерывно где-то от двух до пяти лет, и который не делает шестизначного дохода".

Изумруд Эмвей, принимающий гостей на встрече, подтвердил это утверждение, сказав:

"Я думаю, что Вы были немного слабы для этого, но собираетесь войти в правильное руководство... Это хорошо... войти в 100 %. Уйти из нулевого процента... Но ... это период".

Последней темой, которую обсуждал Боб, был "показ плана". Это на языке Эмвей означало делать презентацию. Это также упоминалось как "рисование кругов", из-за многих кругов, которые Вы растягиваете, чтобы представить каждого дистрибьютора в организации, когда Вы показывали план. Не имело значения, какие у Вас были продукты или насколько хорошей была система, если Вы присутствовали, когда людям показывали план. Это была работа, если можно так выразиться. Это было так невероятно просто. Мы едва смогли дождаться обеденного перерыва, чтобы иметь возможность поговорить с нашими друзьями о семинаре. Каждый наших друзей казался столь же возбуждённым, как мы.

Когда мы покинули семинар, мы заметили, что большинство Директоров входило в хорошо выглядевшие роскошные автомобили. Многие забирались в хорошо отполированные Кадиллаки, и один молодой одинокий Директор вошёл в BMW. Было очевидно, что это были молодые люди, делающие очень хорошие деньги в этом бизнесе. Мы не могли дождаться, чтобы добраться домой, добраться, чтобы работать. Я думал ещё о нескольких человеках, чтобы связаться с ними, и записал их имена на краю моих примечаний к семинару. Мне было жаль, что я не позвонил им раньше, чтобы они могли быть здесь, с нами.

Ночная сессия имела в целом другой формат. Её открыли со всеми парами Директоров на сцене с Бобом и Венди. Нам сказали, что это была церемония награждения, чтобы чествовать достигнувших. Наши спонсоры удостоверились, что мы были готовы подняться. Первое награждение было для квалифицированных как «Клуб Орла». Толпе приглашённых сообщили, что более чем 90 процентов людей, которые квалифицированы как "Орёл", закончат идти в директоры. Теперь они были определенной организацией, для которой я и приехал. Керри и Крис скоро могли дать нам лист Клуба Орла, который мы могли заполнить, поскольку мы продвигались. Квалификация Клуба Орла требовала некоторой работы, но это было относительно просто. Чтобы войти в «Орёл», Вы должны были сделать несколько вещей при 90-дневной организации времени. Нам нужно было лично спонсировать пять дистрибьюторов и десять - более углублённо (об этом ниже). Остальные в основном были следованием системе. Мы должны были ежедневно читать из книги из списка инструментов и еженедельно покупать серию кассет приказов-инструкций. Дополнительно, мы должны были посещать все функции (семинары), к которым мы готовились, и должны сами на 100% использовать продукты в своём доме. Мы приехали, готовые быстро это выполнить. Мы хотели только знать, как войти в руководство. Система Бизнеса давала нам след, чтобы идти по нему.

Пара, которая только что вошла в «Орёл», была поднята на сцену и признана с восторженными аплодисментами. Они собирались быть следующими Директоры. Нашим спонсорам Керри и Крису, дали микрофон и приветствовали новые 1000 булавок. Ещё раз, мы были незнакомы с семантикой Бизнеса. Позже мы узнали, что каждый новый уровень достижения в Бизнесе упоминался как "булавка" или "уровень булавки", вследствие того, что Вам давалась маленькая булавка для узнавания, носимая на Вашем отвороте. Мы были подняты на сцену и с теплотой приветствовались каждой парой Директоров. Наши спонсоры держали микрофон перед нами (не Директорам не позволяется держать микрофон), и спросили наши имена, где мы живём и как давно мы в Бизнесе. Толпа разразилась восторженным рёвом,

когда мы сказали им, что мы в Бизнесе в течение только больше месяца. У нас не было никакого способа узнать, что это было необычно быстрым ростом. Позже мы могли работать с парами в течение почти года, чтобы помочь им достичь той же самой цели. Быть на сцене нервировало нас, но в то же время это заставляло нас чувствовать себя хорошо относительно нас самих. Цель теперь состояла в том, чтобы возвратиться к семинару и получить **ВСЕХ** наших людей, которые были признаны на сцене.

Возбуждение нарастало, поскольку каждый новый уровень булавки был объявлен и признан. Пары гордо выстраивались на сцене, чтобы быть признанными на уровнях 2500, 4000 и 7500 (ЦП). Некоторые из комментариев были следующими: "Теперь они делают достаточно, чтобы действительно свести своих соседей с ума!" Было **множество** людей, делающих деньги в этом бизнесе. Доказательство было на сцене. Некоторые из Директоров-мужчин говорили о покупке своего первого Кадилака и об оставлении жены. Директоры на сцене были безупречно одеты, и все были похожи на очень успешных профессионалов.

Обладание Кадиллаком было не тем, что нас интересовало, но иметь возможность, чтобы Кэти сидела дома с нашим ребенком, Джошем, имело огромное значение. Церемония награждения была закончена, и хозяева дня пригласили Боба и Венди подняться на подиум, чтобы принять подарок. Боба и Венди искренне благодарили за то, что они вырвали день из своей жизни и покинули детей, чтобы приехать и учить нас о Бизнесе. Их мудрость была высоко оценена. Затем они продолжили разворачивать подарок, и это была красивая мемориальная доска от Уэлтер Интернэшнл с их именами, выгравированными на ней.

Директоры сошли со сцены к прибережённым для них местам на первом ряду. Это делалось, чтобы другие воспрянули духом, чтобы быть Директорами. Остальные должны были ждать снаружи в переполненной комнате, как скот, пока двери не открылись. Последовал безумный поток, хлынувший к передним местам, поскольку нам часто напоминали, что лучшие студенты приезжают раньше, делают заметки, записывают всё на кассеты и остаются допоздна.

Ночная сессия была намного более случайной по своей природе. По существу, это было не временем для обучения, а временем для ораторов, чтобы поделиться своими историями. Эта сессия на языке Эмвей упоминалась как "собрание". Изучить этот новый язык требовало времени! Каждый оратор кратко ссылаясь на свою жизнь до того, как его вовлекли в этот бизнес. Большая часть вечера сосредоточилась вокруг того, как ораторы были спонсированы в Эмвей, и так же вокруг их первоначальных мыслей и предчувствий.

Большинство выступающих на этих семинарах сосредоточилось на многих неосязаемых выгодах, которые обеспечил Бизнес. Почти у всех наступило улучшение во многих областях, таких как постановка цели, управление временем и коммуникация. Почти все отдали должное Бизнесу и системе замечательных браков, которыми они теперь наслаждались. Большинство мужчин говорило о своих жёнах с огромной гордостью, благодарностью и уважением. находиться в Бизнесе было не только большой финансовой возможностью, но также и средством, с помощью которого Вы могли улучшить каждый аспект Вашей жизни. Женщины говорили бы о своих мужьях с рефлексивным уровнем восхищения и часто добавляли, как благодарны они должны быть, что замужем за **настоящим мужчиной**. Эти мужчины были героями в своих собственных домах. Они были порядочными людьми и хорошо обеспечивали.

Благочестивый Бизнес

"С самого начала ... Рич и я стремились управлять нашей организацией продаж согласно библейским принципам порядочности, верности и правдивости. ... бизнес без порядочности будет наказан на рынке".

- Соучредитель Эмвей Джей Ван Энджил

Что-то зашевелилось глубоко во мне. Я бы дал что угодно, чтобы Кэти почувствовала, что это мой путь. Довольно многие из ораторов могли возносить хвалу, благодарность и славу их Лорду Иисусу Христу. Даже притом, что мы являемся христианами, это исповедание веры в урегулировании бизнеса вызывало некоторое неудобство. Дети дистрибьюторов, казалось, были самыми большими благотворителями. Мы узнали, что почти все женщины на уровне Директоров-дистрибьюторов (называемые "Директора"), были мамами-домохозяйками. Это было вариантом, который мы хотели осуществить, пока наши дети не достигли школьного возраста. У Кэти была степень в области дошкольного образования, и она обучалась на курсах в местном колледже. Эти курсы позволили бы ей

получить её ВА в элементарном образовании с её учительским свидетельством и позволили бы ей осуществить её мечту быть учителем начальной школы, только наши дети были бы единственными в школе.

Мы узнали, что все Алмазы и дистрибьюторы с "Изумрудного" уровне удалились на пенсию, делая по крайней мере 100000 долларов и став полностью занятыми родительскими обязанностями. Вырастая в семье, которая не уцелела после многочисленных жизненных стрессов, это могло быть мечтой, осуществимой для меня. В сердцевине своего существа, я чувствовал, что должен быть в состоянии обеспечить финансовую безопасность моей семьи. Быть в состоянии достичь этого и проводить неограниченное время с Катай и Джошем было бы благословением, которое я только мог постичь.

Все ещё оставались небольшие предчувствия и опасения, но чем дольше я был в системе, тем более комфортно мне было. Большим облегчением было услышать, что вначале многие из лидеров Эмвей чувствовали точно так же, как и мы сейчас, и как новые дистрибьюторы. Многие из ораторов, к которым мы могли приехать, чтобы послушать, также имели предвзятое мнение, что Эмвей – бизнес, продающий мыло. Для всех нас было облегчением находиться в том, что было описано как 3-я Фаза Эмвей. Эта фаза была описана как сетевой маркетинг. Развитие Amway было хорошо описано в Деловом Руководстве, которое было написано Декстером Яджером и его сыном, Дойлом. Описание, которое они дали, было следующим:

"В течение 1959 и в продолжении 1960-х, **1-я Фаза** из этого нового явления началась, прежде всего, в форме прямых продаж. Компания с относительно небольшим количеством начинающих дистрибьюторов и ограниченным числом хорошо встреченных на рынке продуктов, сделала 500000 долларов в продажах за первый год. К концу десятилетия, продажи возросли до 300 миллионов долларов.

Оглядываясь назад, мы видим теперь, что **2-я Фаза** начала появляться в течение 1970-х, поскольку был добавлен новый термин - "многоуровневый маркетинг", который подчеркнул долгосрочные аспекты построения организации вглубь. Дистрибьюторы начали признавать дополнительную безопасность благодаря этому новому деловому измерению.

В течение начала 1980-х, не только розничные продажи Эмвей пересекли черту в 1 миллиард долларов, и мы начали экспортировать наш маркетинговый метод в другие страны; мы двигались в новую фазу. С введением многочисленных корпоративных продуктов и услуг (начавшегося благодаря усилиям Amway/MCI) в систему, **3-я Фаза** предвещала успех сетевого маркетинга, построенного тогда - нового понятия организации сети, как предпосылка к «Мегатренду» Джона Нэйсбетта. Корпоративная Америка и Уолл Стрит начали пробуждать к власти сетевой маркетинг и начали стучаться в дверь Эмвей".

Это развитие объясняло, почему предвзятое мнение было причиной отрицательной, если не враждебной реакции некоторых людей даже на упоминание слова "Эмвей". Это вообще больше не было продающим мыло бизнесом! Каким облегчением было узнать, что даже у некоторых дистрибьюторов Алмазного уровня было это предвзятое мнение после наблюдения Бизнеса. Руководитель Эмвей Алмазный дистрибьютор Эд Никмэн вошел в Бизнес как успешный профессионал в области продаж из одной из всемирных ведущих компьютерных компаний. Его первоначальные опасения были описаны в *«Профилях успеха»* следующим образом:

"Это казалось слишком хорошим, чтобы быть правдой", - вспоминает бизнесмен из Флориды. "Я даже сделал так, чтобы мой налоговый поверенный взглянул на это. Когда он согласился, что это будет работать, мы с Розой начал подсчитывать, что мы собираемся делать со всеми деньгами, которые мы собирались сделать!".

"Никмэны принимал несколько превосходных решений. Одним из лучших было следовать доказанной системе Йага: регулярное посещение деловых встреч, систематическое чтение позитивных книг и ревностное прослушивание учебных лент".

Он первоначально думал, что ему следует купить много литературы Эмвей, чтобы понять, как пойти продавать "все эти вещи". Более определенно, в разговоре о своей первоначальной путанице, он сказал следующее:

Я думаю, что одна из вещей, которую Вы можете испытать, я испытал, придя с опытом продаж. Я смотрел на этот бизнес, и видел все эти тысячи продуктов и услуг, и мой первый инстинкт должен был сказать: хорошо, никогда не брать в голову все эти круги вещей, кто-то должен продавать все эти вещи. Это, вероятно, тоже приходило Вам в голову. Таким образом, в мой первый заказ, вместо того, чтобы

слушать, что говорил мне мой спонсор, я хотел выйти и заказать литературу стоимостью около 50 или 60 долларов, потому что я полагал, что я не мог продать все эти вещи без литературы. **Я говорю Вам это, потому что не хочу, чтобы Вы сделали те же ошибки, что и я.** Я был взволнован этим бизнесом, как и Вы. Я видел маленькие искры в глазах у вас обоих. Я знаю, что Вы оба взволнованы этим. Существует другой соблазн. Это желание выбежать завтра, пойти на работу и начать говорить всем Вашим людям, с которыми Вы работаете об этом огромном бизнесе, который Вы получили, насколько Вы взволнованы, и обо всех этих отличных продуктах и услугах ..., **Вы можете купить все эти вещи по этим каталогам. Я могу только сказать Вам об этом. Я пробовал это также, и это не работало.** И затем, наконец, я осознал и начал слушать парня, о котором Вы слышали ... (выделение добавлено автором).

Мы чувствовали себя невероятно благословлёнными - иметь систему, где миллионеры и мультимиллионеры будут учить нас лично или с кассеты. Различия между Эмвей и нашим спонсором всё же не было полностью ясным. Чем больше мы изучали материалы, которые нам давали, тем это становилось яснее. Г. Никмэн определил роль поставки/поддержки Эмвей и нашего спонсора на кассетной ленте следующим образом:

«Существуют фактические обстоятельства, что четверо из нас собираются быть включёнными в начинание этого бизнеса. Одой частью этой четырехугольной головоломки является Корпорация, которая поддерживает и снабжает нас. У них есть обязанность делать только это. Они поддерживают нас. Они снабжают нас товарами и услугами. Они заключают контракты. Они управляют складами. Они работают на компьютерах и вовремя выводят нам чеки. Это - их обязательство перед нами. Существует организация поддержки, о которой, как Вы слышали, мы говорим. И они приносят много опыта, много технологий, определенный бизнес-план и множество инструментов и материалов поддержки, которые собираются помочь нам работать вместе, чтобы строить Ваш бизнес».

Мы возвратились с семинара и начали строить Бизнес в порыве деятельности. Я все ещё чувствовал, что у меня было слишком маленькое знание Бизнеса, чтобы самостоятельно делать презентацию. К счастью, Керри был очень уверен в "показе плана" (представление продаж Эмвей и маркетинг-плана).

Эта программа наставничества была существенно необходима для нашего успеха, так же как для тех, кому мы должны были помочь. Мой спонсор мог показать план для нас до тех пор, пока я был опытен. Мы с Кэти были очень благодарны, что он был согласен делать это для нас, пока я не мог приблизиться к высокой скорости. Мы были очень жажущими студентами. Для нас было ясно, что лучшие студенты, в свою очередь, стали лучшими преподавателями. Кто бы ни помогал или учил многих людей преуспевать в этом бизнесе, затем можно процветать, как побочный продукт этого колпака слуги. В статье Forbes, цитируется определение компании, данное её соучредителем Эмвей Ричем Де Восом, заявившим: "Эмвей – больше, чем только компания; это - движение, чтобы помочь людям помогать себе".

‘Люди, помогающие людям’ – этот аспект был главной философией, которая привлекла нас к этому бизнесу. Это вдохновило меня и Кэти также, как и факт, что Бизнес был основан и построен на принципах, ценностях, вере и порядочности. Это очень отличалось от всего, что мы когда-либо встречали в корпоративном мире. Вебсайт сети Бизнеса Эмвей, названный ABN, описывал некоторые из фундаментальных принципов, которые работали в Бизнесе:

«Свобода

Свобода - наша естественная государственная и самая благоприятная среда, чтобы жить, работать, достигать и расти. Это учитывает нашу веру в Бога и возможность строить значительную, целеустремленную жизнь. Бизнес Эмвей признает, поддерживает и расширяет нашу свободу, как личную, так и экономическую. Таким образом, это наша обязанность обеспечивать, защищать и поддерживать нашу свободу.

Семья

Семья - наша первичная социальная структура, обеспечивая любовь и воспитание детей, наследие и наследство. Семья предоставляет нам последовательный набор ценностей, основу для роста и способность процветать, как личностям. Бизнес Эмвей уважает и поддерживает семью, как свидетельствует Правлением Политики Эмвей и видное положением "семьи" в дистрибуторстве Эмвей.

Надежда

Надежда дает нам власть преобразовать нашу жизнь положительными способами. Это - сила, которая позволяет нам предвидеть мечты, устанавливать цели и достигать великих вещей. Предлагаю

надежду, мы открываем окна возможности для других, и поэтому Эмвей так серьёзно говорит о потребностях людей во всем мире.

Награда

Награда позволяет разделить действия предоставления и получения. Награда помогает нам расти как даятелю так и как получателю, и есть много способов вознаграждения для нас. Самое основное - это быть признанным и любимым, как человеку. Быть вознаграждённым означает быть признанным в своём сообществе, оценённым за Ваш вклад, и означает компенсацию усилий. Награда помогает расцвету производительности, обеспечивая как закрытие для одного действия и стимул для нового действия. Награда является неотъемлемой частью бизнеса Эмвей, поскольку мы помогаем друг другу расти как люди и как предприниматели.

Этим фундаментальным принципом предшествуют корпоративному утверждению видения Эмвей, которое должно "быть лучшей деловой возможностью в мире".

Мы были горды быть связанными в бизнесе с людьми очевидной порядочности. Большинство речей многих Алмазов, которые мы слышали, было отражением этих принципов. Мало того, что Бизнес был основан, по-видимому, на твердом основании, это работало! Об этом ясно свидетельствовал щедрый образ жизни, показанный в книге *«Профили успеха»* и одноимённом видео.

Автор Шэд Хэлмстеттер опубликовал другое открытое письмо в «США Сегодня» относительно его независимых данных о расцветающем успехе бизнеса Эмвей. Оно выглядело следующим образом:

"Американская победа, письмо #2

(Вторник, 15 июля 1997)

"Открытое письмо дистрибьюторам Эмвей и друзьям"

В моем исследовании и на протяжении множества книг в области личного роста я всегда искал те идеи и методы, которые работают лучше всего и помогают нам изменять нашу жизнь к лучшему.

Год назад, после нескольких лет исследования организации дистрибьюторов Эмвей, я опубликовал открытое письмо независимым дистрибьюторам Эмвей. С этого времени я продолжил мое исследование организации Эмвей. Я встречал и беседовал с дистрибьюторами Эмвей на каждом уровне. Я путешествовал за границей и непосредственно наблюдал рост международной Эмвей. Я изучил результаты в жизни людей и семей, которые являются дистрибьюторами Эмвей.

В результате моего исследования, я пришёл к выводу, что становление дистрибьютором Эмвей, может быть, одна из лучших идей для личного и профессионального роста, которую я когда-либо находил.

Вот - краткое резюме того, что я узнал:

1. Эмвей работает.

Сегодня существуют успешные дистрибьюторы Эмвей, которые являются внуками людей, ставших дистрибьютерами Эмвей три поколения назад. Бизнес Эмвей оправдал себя прочностью и ростом. Я и другие предсказываем, что когда мы войдём в 21-ое столетие, Эмвей будет одной из самых здоровых и самых сильных независимых деловых организаций где-либо в мире.

2. Эмвей повсюду завоевал уважение деловых лидеров.

В течение многих десятилетий роста и усовершенствования дистрибьюторы Эмвей представляют собой центр деятельности системы распределения, которое является ультрасовременным сегодня, и ясно, что это наступающая волна будущего. Эмвей появился во главе его области как раз в то время, когда больше, чем когда-либо, людей хочет быть независимым, работать из дома или находиться в бизнесе для себя.

3. Успех Эмвей - не случайность.

Рост организации дистрибьюторов Эмвей основан на твердых принципах и ценностях: семье, доме, порядочности, реальных целях, помощи другим и честному достижению. Независимые дистрибьюторы Эмвей - наши соседи, члены семьи и наши друзья. Когда я встретил и изучил людей в бизнесе Эмвей, я обнаружил, что они – точно такие же люди, как мы, разделяющие общую цель улучшить свою жизнь, создать всё лучшее для своих семей и сделать мир вокруг себя лучшим местом для жизни.

4. Нахождение в бизнесе Эмвей создает победный образ жизни.

Во всей организации Эмвей существует отношение, что она является здоровой, уверенной и

наполненной верой. Это - напоминание о том же самом виде решимости, духа и силы характера, который в первую очередь делает нашу страну великой.

Шэд Хэлмстеттер, доктор философии"

Казалось, авторитет возрастает вместе с возрастающими теперь многомиллиардными глобальными ежегодными продажами Эмвей. Мы иногда получали фотокопии премиальных чеков Эмвей, которые внесли члены нашего «верхнего уровня». Один набор этих чеков прибыл от Зака и Молли Уолтерс. Там было шесть чеков, которые поступили за двухмесячный период. Грандиозная общая сумма этих чеков поступила на более чем 166 000 долларов. Другой набор, который мы получили, прибыл от Декстера Яджера и его жены, Бирди. И опять было указано, что они поступили в течение приблизительно двухмесячной организации времени на общую сумму в совокупности более чем 2132000 долларов. Этот доход был только в течение двух месяцев! Зак и другие Алмазы позже решительно заявили: "многие из Вас заработают прочный семизначный доход". Несколько Алмазов имели свои собственные частные реактивные самолеты. Конечно, никто не собирался говорить нам, что Эмвей не работал. Для кого-то это работало!

Я делал четыре из пяти действий в системе. Книги и кассеты были вдохновляющими. Большие групповые семинары помогли нам представлять успех и картину того, что однажды у нас будет большая организация. Мы поняли разговоры о верности продукту. Снова и снова дистрибьюторы слышали: "99%-ная верность – это 100%-ная неверность". Мы должны были использовать **все наши собственные** продукты. Продукты, купленные вне Эмвей, именовались как "отрицательные" продукты. Нам говорили, что дистрибьюторы будут даже смотреть в шкафах в нашей ванной, когда будет закончена встреча. Мы, конечно, не могли позволить себе сделать так, чтобы они нашли отрицательный продукт и думали, что мы не верим в Бизнес. Даже этого было мало, апельсин, "опасный материал", отрицательный; про этикетки продукта, который Вы могли заказать, имеющие череп и скрещенные поперёк кости, нам сказали что-то вроде: "этот продукт может быть опасным для Вашего ЦП". Один видный Алмаз из Флориды говорил о наличии негативного налёта ЦП на дома его дистрибьюторов «нижнего уровня». Это звучало, как шутка, но они действительно могли пробежаться по домам дистрибьюторов, чтобы или маркировать, или забрать все не-Эмвей продукты. Это было серьезно. Мы покупали продукты от "**НАШЕГО**" бизнеса, и, следовательно, они собирались приводить к нашей финансовой свободе. Продукты вроде «Тайда» не собирались платить за обучение наших детей в колледже. Верность потребителя данной марке товара была существенна для успеха.

Такие продукты, как витамины и пища собаки, казались возмутительно дорогими. Однако мы не могли позволить себе верности на 99%. Нас учили, что ключ ко всему этому бизнесу был дублированием. Наша группа дистрибьюторов дублировала бы то, что мы делали или не делали. Нам также сообщили, что наши дистрибьюторы нижнего уровня дублировали то, что мы сделали неправильно, чаще, чем все вещи, которые мы сделали правильно. Конечно, не будет никаких отрицательных продуктов, найденных в *нашем* доме. Сделать что-либо, кроме использования всех наших собственных продуктов, было бы финансовым самоубийством. Это также показало бы огромное неуважение к Вашему спонсору (кто работал для Вас), если бы они увидели отрицательные продукты в Вашем доме. Они подумали бы, что Вы не серьезно относитесь к Бизнесу или вашему будущему, и они могли захотеть помочь кому-то более преданному. Наши дети могли, в конечном счете, учиться даже не просить каких-либо купленных не в Эмвей продуктов. Они скоро поняли бы, что продукты из **НАШЕГО** бизнеса собирались привести домой маму и папу, и брать их в Мир Диснея. Это было так просто.

Критический элемент для успеха, однако, все ещё был упущен в нашем случае. Да, мы слушали кассеты, читали книги, посещали семинары и использовали **ВСЕ** наши собственные продукты, но я ещё не показывал план. Не имело значения, если мы всё делали правильно - если мы не имели никакой организации, чтобы дублировать методы, строящие надлежащий бизнес. Керри мог встать, показать план и позволить мне сказать несколько слов в конце. Это требовало немного, но, в конечном счете, я изучал это достаточно долго, чтобы быть в состоянии показывать план самостоятельно. Когда люди, которых мы наконец спонсировали, увидели, что я показывал план, это дало им уверенность, чтобы выйти и делать это самим. Скоро мы перемещали множество комплектов Эмвей на регулярной основе. Керри сообщите мне, что я не мог продолжать заимствовать все его кассеты неограниченно. Я стал кассетным наркоманом от тех кассет, которые он дал мне взаймы вначале. Пять долларов в неделю на кассеты выглядело как много,

но я подписался на регулярно заказываемые кассетные программы. Кассеты могли прибыть только автоматически с нашим еженедельным заказом продуктов Эмвей. Мы дублировали это немедленно, так, чтобы все наши дистрибьюторы получили их кассеты и всю информацию, в которой они нуждались автоматически. В конце концов, это только то имело смысл, чтобы они имели миллионера на кассете, обучающего их в противоположность мне.

Кое-что однажды случилось при погрузке продуктов, что сначала вызвало у меня большое неудобство. Я нес коробки кассет и продуктов Эмвей от подвала моего спонсора до своего автомобиля. Когда я загрузил последнюю коробку, она улыбнулась и сладко сказала: "Мы любим вас, парни". Я улыбнулся и быстро уехал. Они начали говорить нам это все больше, также, как и другие члены нашего верхнего уровня, когда мы их узнали. Они сказали нам, что мы были особенными людьми и имели неограниченный потенциал и способ, благодаря которому мы были имели возможность сходить с людьми. Сначала это казалось странным, но быть вокруг группы людей, которые так поднялись - это освежало. На протяжении лет, мы в конечном счете могли стать ближе к этой группе, чем к любой из наших прежних друзей или семьи.

В середине декабря Керри и Крис приехали и описали нам, что было по существу возможностью всей жизни. Это был семинар длинной в уикэнд на расстоянии почти пяти часов. Он был в начале января и назывался Уикэндом Мечты. Существовало несколько причин, по которым мы не могли пойти. Во-первых, мы чувствовали себя пораженными! Хотя мы были полны энтузиазма, наша полная вовлечённость всё же надвигалась слишком быстро. Во вторых, у нас был сын-младенец, Джош, и мы не желали оставлять его в течение всего уикэнда. В-третьих, у нас не было нескольких сотен долларов, которые должен был стоить семинар и проживание в высококачественной гостинице, в которой это было запланировано. Не было совершенно никакого способа, которым это могло случиться. Мы могли бы застать следующий семинар, когда наша ситуация была бы лучше. Керри и Крис были очень настойчивы. Это было тем, за что я позже буду благодарить их.

Они объяснили, что Джош был самой большой причиной, по которой мы *должны были поехать*. Его будущее могло зависеть от этого важного семинара. Там было много миллионеров и мультимиллионеров, которые прилетели со всей страны, чтобы обучить тех, кто 'действительно хотел учиться'. Сейчас у нас было туго с деньгами, но после такого семинара, как этот, вероятно, это никогда больше не будет проблемой. Быть связанным финансово было, фактически, другой главной причиной пойти и учиться у людей, которые были финансово свободны. Мы могли даже привезти Джоша с нами на семинар, и поощрялись принести еду в большом холодильном ящике, чтобы сэкономить деньги. Прослушав всё это, мы почувствовали, что мы больше имели не оправданий. Все проблемы, которые были причиной нашего нежелания пойти, были представлены как самые большие причины, по которым мы должны были быть там. Мы неохотно согласились оформить поездку в кредит. Этот Уикэнд Мечты, фактически, мог быть тем, что позволило бы нам стать свободными от долгов. Я усвоил, что их подталкивание значило 'вкладывает капитал в себя сейчас для более блестящего финансового будущего'. Если я не вкладывал капитал в себя, кто ещё собирался это делать? Это понятие вложения имело смысл для меня. У меня не было никакого способа предвидеть, что, используя эти принципы, я буду позже использоваться как незнающий простака, чтобы извлекать миллионы долларов из многих, многих хороших людей.

К этому времени, мы были быстро квалифицированы как «Орлы». Нам было хорошо на нашем пути в Директора. Мы не могли убедить больше никого в нашей группе посетить с нами Уикэнд Мечты. Это было хорошо. Из книг и кассет я начинал понимать, как лидеры думают и действуют. Лидеры лидируют. С большим предвкушением мы совершили длинную поездку с Джошем на семинар. Мы прибыли в гостиницу, зарегистрировались и переоделись для встречи в ... скромное платье для Кэти и стандартный костюм с галстуком для меня.

Территория встречи была огромным бальным залом. Я был на многих корпоративных «функциях», но никогда не видел ничего такого масштаба. Там, должно быть, было по крайней мере 2000 человек. Они все казались очень восторженными и дружелюбными. Это была самая позитивная, энергичная группа людей, которую я когда-либо видел в моей жизни. Это была также группа, в которой Вы чувствовали себя очень безопасными. Это было почти как семья. Ораторы на этих семинарах часто замечали тот факт, что это была, вероятно, единственная группа, где женщина могла оставить свой кошелек на стуле или на столе и не беспокоиться об этом в течение многих часов. Вещи не могли быть сохранены лучше.

Мы узнали, что были специальные запасные места справа прямо перед Директорами и новыми Орлами. Мы прошли от секции тысячелетников прямо до стола рядом со сценой. Нам весьма повезло сесть с двумя молодыми парами Директоров, которые дали нам огромную поддержку. Они были там, где мы хотели когда-нибудь быть. Они делали по крайней мере 25000 долларов, работая только неполный рабочий день. Мы думали, каким замечательным бизнесом был тот, где люди, которые даже не знали нас, могли дать нам поддержку! Уикэнд открылся традиционной молитвой и обязательством. Мы становились более приспособленными к вещам такого рода, таким образом, это больше не вызывало у нас неловкости. Собственно говоря, теперь мы были горды быть частью этого. Зак и Молли были хозяевами, и их приветствовали громовыми аплодисментами сразу после их выхода на сцену. Мы теперь были участниками, стояли и аплодировали им с заразительным энтузиазмом. Мы пересекли черту. Мы больше не были зрителями или наблюдателями. Мы были "внутри".

Люди за нашим столом не могли поверить, как нам повезло, что Зак сделал встречу для нас в нашем доме. Они рассказали нам об огромной глобальной империи, которую он развил. Мы тоже медленно начинали понимать, как очень счастливы мы должны были быть, лично работая с Заком. Было одно понимание, которое твердо застолбили в наших умах, когда мы посетили семинар. То, что было очень ясно, было эйфористическим пониманием и верой, что этот бизнес работал, и делал это таким большим количеством способов. Все ораторы вошли в бизнес Эмвей с некоторыми предчувствиями и опасениями. Многие преодолели невероятную борьбу и теперь были полностью финансово свободными. Что ещё важнее, у них не было никакой работы, и было неограниченное семейное время.

Новая цепь рассуждений

"Мы уполномоченные Америкой быть заинтересованными принесением Демократии, свободы и предпринимательского капитализма в остальную часть мира. У меня есть отличный способ сделать это. Если мы хотим сбить звезду и свергнуть Коммунизм на Кубе ..., пошлём им нескольких дистрибьюторов Эмвей ..., которые сделают это!"

- Джек Кемп ·

Без нашего ведома начался образовательный процесс идеологической обработки, который, в конечном счете, мог изменить и контролировать почти все наши фундаментальные убеждения. До этого момента политика никогда не была реальной проблемой, интересующей меня. На этом семинаре и больше всего на следующем мы начали узнавать о зле либерализма и Демократической партии. Казалось, что либералы хотели взять от трудолюбивых, честных производителей (нас) и дать ленивым, непроизводительным членам общества (им). Даже наша система налогообложения, как считали, была невероятно несправедливой. Казалось, что богатые (производители) платили подавляющее большинство налогов, которые, в конечном счете, приносили выгоду ленивым членам общества, которые не хотели работать. Они пробовали объяснить, что логически должен был быть налог на бедных. В конце концов, это были ленивые бедняки, которые были теми, которые постоянно осушал систему, поддерживаемую трудолюбивыми семьями в Америке.

Конечно, казалось несправедливым, что трудолюбивые семьи, как наша, поддерживали третьи и четвертые поколения семей, которые были непродуктивны по своему выбору. Это весьма меня рассердило, как только я начал *понимать*. Я дошел от сострадания к бедным до презрения к ним. Это случилось не внезапно или в течение одного уикэнда. Этот вид информации непрерывно укреплялся годами через кассеты, видео, семинары и обучающие сессии.

Бессознательно дистрибьюторы имели склонность развивать и охватывать тоталитарную парадигму мы/они или нам/им. Об этом наиболее ясно свидетельствовал другой Уикэнд Мечты, проведенный в Вашингтоне, округ Колумбия несколько лет спустя. Поскольку была возможность провести его, другая группа, названная Коалицией Радуги, имела семинар в том же самом месте. Джесси Джэксон должен был или говорить там, или вести конференцию. Они также были очень хорошо одетой, отчётливо выраженной группой людей. У их группы тоже были столы, где люди могли купить книги и поддерживающие материалы. Фактически, наши группы казались почти идентичными за исключением одного ясного отличия. Они были чёрными американцами, а наша группа была почти полностью Кавказской. У Алмазного лидерства был полевой день, когда один из наших дистрибьюторов заметил книгу на "их" столе для продажи. Тема была о чём-то, приводящем к тому, как получить социальное обеспечение в

любом возрасте.

Это стало темой, к которой несколько спикеров обратились с большими эмоциями. Здесь *мы* были людьми, обучаемыми свободному предпринятию, капитализму, самостоятельности и этической работе. Было трудно поверить, что *они* были в том же самом здании, содействуя вымогательству у правительства и производителей. Это изображалось в манере, которая почти сделала это похожим на битву добра против зла, силы против слабости или усердной работы против лени.

На этом семинаре в Вашингтоне мы узнали о другом великом зле, имеющем потенциал, чтобы причинить огромный вред нашим семьям и вообще в целом американской семье. Это была Национальная Организация Женщин (НОЖ). Мы узнали, что они пытались пересмотреть роль женщин в Америке. Казалось, будто они почти хотели превратить женщин в мужчин. Они были описаны как "Жёно-нацисты". Массовое бегство женщин из дома на рабочие места фактически разрывало моральное волокно того, что сделало эту страну сильной. Алмазы Эмвей часто могли делать утверждения: *"Нет такой суммы денег, которую моя жена могла заработать вне дома, и которая могла заменить пользу, которую жена могла принести детям в пределах дома"*. В некотором смысле, я соглашаюсь и все ещё согласен с основной предпосылкой этого утверждения. Первоначально, это было мнением, которое мы с Кэти разделили, но это не является моральным критерием, посредством которого мы раздаём приговоры другим.

В нашем опыте Эмвей считалось, что женщины, которые предпочитают карьеру своим детям, имели недостаток ценностей или были только просто глупы. Дистрибьюторы часто могли слышать другие комментарии: "Как Вы думаете, почему что она работает, потому что она ненавидит своих детей?" Чтобы не оскорблять открыто не подвернутых внушению, замечания этого типа часто смягчались оговоркой вроде: "Я, конечно, понимаю плохое положение, в котором находятся эти женщины. Некоторые вынуждены идти на работу, потому что они замужем за человеком, который вовсе не мужчина. Я не знаю про вас, парни, но я не женился на своей жене таким образом, чтобы она могла заплатить её половину кредита". Это могло иметь огромное давление на мужчин, чтобы быть "настоящими мужчинами", как определялось системой. Действующие из лучших побуждений мужья теперь имели огромное психологическое и эмоциональное давление строить этот бизнес напористо, чтобы "привести домой свою жену" и доказать свою любовь, сохраняя мужественность. Если Вы не могли достигнуть этого, это могло вызвать долгосрочное психологическое самоослабление. Спасение Вашей жены от рабочего места было тем, что каждый **мужчина** должен был сделать, и сделать быстро.

Алмазное руководство узнало тот факт, что Национальная Организация Женщин арендовала то же самое помещение для национальной конференции в следующий уикэнд. И снова мы сталкивались с конфликтом добра против зла. Кто мог защитить наши семьи? Конечно, Бог, если достаточно многие из нас восстанут. Один из лидеров вел где-то около 2000 из нас в молитве против Национальной Организации Женщин и ее лидерства.

Единственная определенная из молитв, которую я ясно помню, была о том, что Бога просили создать путаницу и разногласия на встрече и среди руководства НОЖ. Пару недель спустя нам радостно сообщили, что встреча, проведенная НОЖ, была катастрофой. Нам говорили, что президент объявила, что она лесбиянка, и были массивные возмутительные поступки власти в середине их конференции. Конечно, Бог ответил на все наши молитвы и обеспечил защиту для всех нас, кто любил свои семьи.

Другое великое зло, которое мы не сознавали, было злом организованного труда. Дистрибьюторам сообщили, что профсоюзы вообще использовали своё влияние, чтобы фактически защитить непродуктивных людей и вознаградить их по высокой тарифной сетке зарплаты. Это было одной из больших проблем Америки, и одной из причин, почему мы, как нация, возможно, имели вызовы в конкуренции на глобальном рынке. "Профсоюзный менталитет" был предметом постоянного презрения на семинарах и обучающих сессиях. Это было одной из причин чрезвычайно высокой стоимости того, что включалось в главный семинар в каждом из городов, которые мы посетили. *Американцы "должны были быть образованными" в некоторых из фундаментальных принципах капитализма для страны, чтобы остаться сильными и уцелеть.*

"Отношения социальной защиты", которое профсоюзы предположительно поддерживали, были очень вредны для нашей страны. Имелись бесчисленные ссылки на ленивых людей, которые делали утверждения вроде: "Это не моя работа". Высказывались жалобы, что: "Кажется, много людей прекращают искать работу сразу после того, как они получают работу". Мы должны были развивать

сильную этическую работу, учить этому наших детей и дублировать это по всей стране, чтобы опять сделать нашу нацию сильной. Дистрибьюторам сообщили, чтобы союзы хотели извлечь неограниченный доход из компаний без какого-либо соответствующего усилия или выгоды. Этот тип отношения мог привести к банкротству компаний и быть крахом свободного предприятия.

Было представлено, что, возможно, худшим из этих профсоюзов была Национальная Ассоциация Образования (НАО). Это предположительно было группой, настроенной разрушить наши семейные ценности и христианские убеждения вообще. Эта вторая либеральная группа, по сообщениям, использовала её влияние, чтобы сделать много плохих вещей. Во-первых, она хотела защитить своих бедных учителей и не-производителей, разрешая им скрыться за стажем. Если они не были хорошими учителями, они должны быть уволены! Забудьте стаж! Это не было социализмом или коммунизмом, в котором были темы, которые они свободно преподавали нашим детям. Дистрибьюторам также сообщили, что учителя в этой либеральной системе имели свободу действий, чтобы учить наших детей гомосексуализму, сексуальному воспитанию и даже сатанизму, несмотря на наши пожелания.

Ещё раз, этот набор убеждений был создан не за один день или один уикэнд. Эта парадигма была развита и воспитывалась на многих лентах, семинарах и обучающих сессиях. Иногда общественный школьный учитель в организации мог говорить на некоторые из этих тем из личного опыта. Это заставило нас не только бояться общественного образования, но также, в конечном счете, рассматривать это почти как форму жестокого обращения с детьми. Поскольку наша семья росла, мы наконец записали наших детей в маленькую христианскую школу, чтобы изолировать их от этого зла. Другие дистрибьюторы сделали то же самое или выбрали домашнюю школу.

Вначале молитва, обязательство и всё это просвещение о политике и профсоюзах казалось неуместным на деловой встрече. Было объяснено, что мы должны были быть очень хорошо осведомлены в этих областях, чтобы быть в состоянии правильно голосовать. Хорошо помещённый голос мог защитить будущее, чтобы строить которое, мы работали столь тяжело. Дистрибьюторы поощрялись делать больше чем только голосование; они должны были также внести финансовый вклад в кампании тех консервативных республиканцев, которые были приведены, чтобы поговорить с нами. Не имело значения, если они не были от нашего родного государства, поскольку нам настоятельно советовали получить их при исполнении служебных обязанностей, чтобы получить сразу целую страну. Мы были благодарны, что наше руководство больше беспокоилось за нас, чем просто за наш финансовый успех. Это освежало - быть вокруг людей, которые действительно хотели иметь жизнь, отличающуюся от мира. И опять казалось, что Форбес твёрдо понимал это движение, когда сообщалось:

В мире, где много людей находят немного удовлетворения в зарплатах, которые они получают от больших компаний или общественных агентств, такое видение финансовой независимости часто убедительно. Но Эмвей идёт важным шагом выше простых денег. Он предлагает его новичкам членство в сообществе аналогично мыслящих людей - предприимчивых, мотивированных, сверхмобильных людей, которые верят в свою страну, в Бога и в свои семьи. "Эта страна была основана на религиозном наследии, и нам лучше возвратиться к этому. Мы должны начать говорить людям, что вера в Бога - это реальная сила Америки!" Ричард Девос пишет в его книге: Верую!

... .. Дистрибьюторы Эмвей связаны рядом разделяемых убеждений, укрепленных мифами, иконами и документами. Они, как ожидают, читают книги по самоусовершенствованию (популярные названия включают: «Верю!» и «Как быть счастливым, даже если Вы женаты»). Они покупают и слушают спонсируемые Эмвей вдохновляющие кассеты (обычно живая запись речей их лидеров «верхнего уровня» и семинаров). И они, как ожидают, используют только продукты Эмвей в своей личной жизни.

... .. Собрания Эмвей обычно напоминают соединение между рок-концертом и встречей религиозного возрождения. Вечера часто начинаются с вдохновляющей музыки - тема от Рокки, скажем, «Колесницы огня» - сопровождаемая большим количеством рук публики - держание, пение, покачивание и слушание свидетельств. Некоторые лидеры Эмвей, такие как Декстер Яджер, известны работой их толп в скандирования Эмвей и обращением их публики с вдохновенными речами, которые длятся в ранние утренние часы. Если Эмвей походит на коммерческую версию фундаменталистской религии, Де Вос не предлагает никаких извинений. "Для большого количества людей Эмвей - их единственный путь (бедности)", - говорит он. - "Таким образом, Эмвей привязывает право к низам, где живут люди".

Мы оставили наш первый Уикэнд Мечты с полной уверенностью в знании, что это было хорошим и благородным бизнесом, и что мы могли преуспеть. Что ещё более важно, мы могли в процессе помочь нашей семье и друзьям преуспевать. Снова и снова эти слова использовались, укрепляя пропаганду "все за одного" и "один за всех": "поднимающийся поток поднимает все корабли".

"Есть три способа, которыми выражает себя желание контролировать других: манипуляция, запугивание и доминирование".

ГЛАВА 3

Полностью преданный

"Дистрибьюторы Эмвей - драматическое доказательство, что американский дух свободного предприятия является и продолжает являться мощной силой для пользы дому и всему миру"

- Джеральд Р. Форд, 38-й президент Соединенных Штатов

Мы пришли домой с семинара Уикэнда Мечты с эйфористической смесью побуждения и истощения. Некоторые встречи длились дольше, чем до 1:00. Необычной частью было то, что почти никто не встал и вышел даже после полуночи. Другие, должно быть, это было обычно. Мы ещё не имели такой выносливости. Тем не менее, испытывая недостаток в выносливости, мы восполнили его работой.

Скоро, я делал одно за другим представления и групповые встречи дома почти каждую ночь. Цифры быстро начали расти. Прошло немного времени до того, как мы провели нашу собственную "открытую встречу" в нашем городе. Это доказало огромное преимущество в содействии росту нашей организации. На открытой встрече очень успешный дистрибьютор мог показать план на большой доске и мольберте в танцзале местной гостиницы. Это было очень профессиональной обстановкой и добавило авторитета нашему теперь быстро расширяющемуся бизнесу. Открытая встреча проводилась один раз в месяц и была представлена или Распределяющим прибыль директором Эмвей, Изумрудным директором или дистрибьютором Алмазного уровня.

Эта терминология различных уровней нуждается в некотором определении и описании. Распределяющий прибыль директор был дистрибьютором, который поддерживал уровень 7500 ЦП в течение шести месяцев в финансовом году. Изумрудный дистрибьютор не только достиг уровня распределения прибыли, но помог по крайней мере трем из его дистрибьюторов нижнего уровня достичь того же. Нам сообщили, что Изумрудные дистрибьюторы делали по крайней мере 100000 долларов в год. Большинство имело возможность уйти на пенсию на этом уровне. Стандартный повторяемый лозунг был следующим: "трое свободны, шестеро богаты". Алмазные дистрибьюторы были теми, кто помог по крайней мере шести различным дистрибьюторским организациям достичь уровня распределения прибыли в финансовом году. Нам говорили, что самое низкое представление дохода на этом уровне обычно составляло приблизительно 250000 долларов в год.

Мы были в восторге иметь много молодых финансово свободных дистрибьюторов, показывающих план и обучающих нас и "лидеров", которых мы спонсировали. Самая важная часть этих встреч была обучающими сессиями «гаек и болтов» после того, как потенциальные дистрибьюторы покидали комнату. Будучи дистрибьюторами, мы могли написать вопросы на кусочке бумаги и передать их вперёд, чтобы гуру ответили наёмным работникам.

Мы 'пошли в директоры' немногим менее, чем за год. Это, конечно, было захватывающим временем! Настоящим восторгом для нас было не быть признанными на сцене, а видеть дистрибьюторов из нашей группы, поднятых на каждый новый уровень и признанных на нём. Когда я и Кэти «пошли в директоры», это дало всем нашим друзьям надежда, что они могут сделать также. Возобновленный, высокоэнергетический уровень прокатился по организации, когда это начало поднимать импульс. Теперь у нас были открытое приглашение на все встречи Директоров. Мы приезжали туда заранее с портативными компьютерами и магнитофоном, и оставались допоздна. Здесь мы начали встречать Изумрудов и Алмазов, которых мы знали только на расстоянии. Мы чувствовали, как будто мы близко знали многих из них от прослушивания всех их кассет. Мы хотели знать то, что знали они, и мы хотели вести ориентируемый на семью образ жизни, которые они описали.

Обучение на этом уровне стало гораздо более упрощённым. Мы много раз слышали о Кардинальных правилах, но они неоднократно вдалбливались на этом уровне. Дистрибьюторам сообщили, что **"Кардинальные правила были правилами, которые Вы никогда, никогда, никогда, никогда не**

должны нарушать". Это звучало немного чересчур откровенно, но дистрибьюторам уровня Директоров сообщили, что нарушение любого из этих принципов могло вызвать существенный ущерб даже большой организации. Эти правила были важны и на более низких уровнях, но на уровне руководства они были столь же жизненно важны, как вода для жизни. Наш спонсор Алмаз поделился этими принципами с нами, исключительно чтобы помочь нам в защите того, что мы строили, упорно работая.

"Когда движение требует, чтобы Вы потеряли вашу идентичность, чаще всего движение – это культ".

- Билли Хорнсби

Никогда не пропускайте негатива

Первое кардинальное правило - то, что дистрибьютор никогда не должен говорить негативные слова. Вы не должны были говорить отрицательно о ситуации, человеку или продукте. Мой личный опыт этого в Бизнесе появился довольно рано. Керри и Крис дали нам попробовать плитку шоколада, который прибыла из Бизнеса. В следующий раз, когда я их увидел, они спросили, что я о ней думаю. По **моему** мнению, это означало, что я должен был высказать им честное мнение. Я сказал им, что это было вкусно, но цена казалась слишком завышенной. Они улыбнулись и действительно не сделали тогда никакого замечания.

Приблизительно через неделю у нас была учебная сессия для группы. Одна из речей была на тему: "никогда не пропускайте негативного". Определенно, если Вам не нравится продукт или чувствуете, что это, может быть, дорого, не говорите этого когда-либо. Почему? Поскольку кто-то в Вашей группе может любить его и может решить, исходя из своих стандартов, что он разумно оценён. Этот бизнес был основан на успешном дублировании, и если бы каждый говорил об одном продукте, который он не особенно любил, новый дистрибьютор мог бы получить плохое впечатление от производственной линии. Я понял это резкое сообщение, и, на первый взгляд, это действительно, казалось, имело смысл.

Никогда не было никаких "проблем". Были только "испытания" и "возможности роста". Если когда-то было испытание группе, Вы никогда не должны были обсуждать это с нижним уровнем. Мы могли потратить определённое время со своими людьми, чтобы или дать им слова поддержки или уныния. Было только продуктивно брать испытания спонсоров для обсуждения и решения. Никогда не было потребности обременять кого-то испытанием, которое не затрагивало лично. Одно из общих высказываний, используемых, чтобы проиллюстрировать этот очень важный принцип было следующим: "Помните, только 'подниматься, никогда не опускаться". В семье были испытания, с которыми отец и мать справлялись без ведома детей, но ради их выгоды. Это было почти то же самое.

Ещё важней, чем никогда не говорить отрицательных слов, была политика никогда не думать отрицательные мысли. Важно было иметь достаточную дисциплину, чтобы никогда не позволить вашему мышлению раздумывать над отрицательной или сомнительной мыслью. Почему это было настолько важно? Это было просто.

Нас учили, что по своей природе мы двигались в направлении нашей самой доминирующей мысли. Одна из самых ценных вещей, которую я узнал от Зака и часто цитировал, была следующей: *"Ваши действия будут следовать за Вашими мыслями точно также, как Ваша тень следует за Вами"*. Он часто говорил о жизненно важном значении управления своей окружающей средой. Это было блестяще! Если наши действия получали целенаправленный контроль нашими мыслями, ключ к успеху был таким: Мы просто должны были иметь достаточную самодисциплину, чтобы контролировать наши самые доминирующие мысли. Вот почему система была настолько существенна для успеха всех тех, кто шёл перед нами. Это помогло поддерживать фокус и блокировать отрицание.

В свете этого, избегать отрицательных мыслей, отрицательных людей и отрицательного совета было жизненно важно. В книжной «Памятка миллионера» соавторы Декстер Яджер и пастор Рон Бол рассуждали об этой проблеме. Они объяснили, что важно было научиться избегать плохого совета. Особенности плохого совета были следующие:

"1. Плохой совет отрицателен.

Отрицательный совет поступает от полных благих намерений людей, которые продолжают говорить Вам, чего не стоит делать. "Не пробуйте ...", "не делайте ...", "не достигайте..." - они всегда говорят Вам «нет», когда Вам нужно услышать «да». Я не говорю, что совет никогда не может сказать Вам то, что Вы не хотите слышать - иногда это нужно, но тогда он должен обеспечить Вам положительное направление

вместо отрицательного предупреждения. Совет, который всегда является отрицательным - плохой совет. Избегайте его.

2. Плохой совет почти всегда излишне осторожен.

Плохой совет предупредит Вас о каждой опасности, предостережет Вас от того, чтобы брать на себя любой риск. Он имеет склонность быть чрезвычайно консервативным. Он заставляет Вас бояться двигаться, опасаться последствий любого действия. Плохой совет уговаривает Вас не строить бизнес из-за финансовых рисков или не слишком расширять его, иначе Вы будете материалистом; или не пробовать достигнуть того, что могло бы свести кого-то с ума. Ещё раз, предостережение не может быть ценным советом, но совет, которое является абсолютным предостережением, может парализовать Вас.

3. Плохой совет слишком чувствителен к мнению других людей.

Если Вы получаете совет от кого-то, и они всегда рекомендуют Вам быть остерегаться, что о Вас так-то и так-то подумают, примите это «с крупицей соли». Помните, что если Вы достигаете чего-то существенного, кто-то обязательно будет критиковать.

4. Отрицательный совет создает путаницу.

Вместо того чтобы помочь Вам думать ясно и сосредотачиваться на Вашей цели, плохой совет запутывает Вас и затуманивает Ваше видение будущего. Совет должен быть ясным и логичным.

5. Плохой совет нарушает Библейские принципы.

Я не приношу никаких извинений за то утверждение, потому что я полагаю, что на этих принципах основывается Ваша жизнь и Ваш успех. Пойти против того, чему учит Библия, означает подвергнуть опасности всё, что Вы любите и всё, на что Вы надеетесь. Если Вы нарушаете принципы, которые дал Бог, Вы подвергаете опасности вашу семью, ваших детей и самих себя. Вы играете в глупую и очень рискованную игру с Богом. Вы хотите совета, который является совместимым с тем, чему действительно учит Библия".

Эта информация помогала нам блокировать смехотворные истории, которые мы могли услышать о людях, вошедших в Эмвей и покинувших его после того, как они потеряли свой дом, обанкротились или имели в своём гараже мыло на сумму 5000 долларов. Алмазы заканчивали те истории, говоря: "Если парень потерял свою рубашку в Эмвей, это, должно быть, была довольно дешёвая рубашка". Как дистрибьюторы, мы часто смеялись между собой над идиотами, которые могут верить и повторять такие глупые истории. Немногие из нас знали, что мы также в конечном счете были бы вынуждены обанкротиться и стать теми, кто, лишился своего дома.

Всегда наставляйте

"... культы почти неизменно учат их последователей не спрашивать, не взаимодействовать с посторонними (особенно критикующими верования культа) и зависеть от структуры управления культа, чтобы говорить им, что Вы верите без вообще всяких личных размышлений".

- Доктор Уолтер Мартин ·

Второе кардинальное правило заключалось в том, что дистрибьюторам следовало всегда наставлять или укреплять своего спонсора. Чем больше Вы будете укреплять Вашего спонсора устно, тем более эффективными они могут стать в работе Вашей группы. Дать большое устное представление Вашего спонсора на учебной сессии или встрече только принесло бы Вам пользу. Это дало бы им больше авторитета, который они могли использовать, чтобы помочь Вам в развитии Вашего бизнеса. Дистрибьюторам часто рассказывали истории людей, которые имели весь потенциал в мире, но покинули бизнес, потому что они имели неконтролируемое эго. Часть того, чтобы быть выдающимся лидером означала, что Вы должны были быть выдающимся последователем.

Дистрибьютор никогда не должен был открыто противоречить своему спонсору или критиковать его, поскольку это создаёт плохой образец для дублирования. Фальшивое наставление было также плохо, если не хуже, как открытое не-наставление. Это вовлекло в то, чтобы быть лояльным и приветливым с Вашим спонсором лично, но быть критичным, когда Вы были наедине с членами Вашей группы. Дистрибьюторов учили, что эта ложная лояльность всегда будет возвращаться к Вам. Определенно, если Вы критиковали Вашего спонсора, Вы научили Вашу группу критически относиться к Вам. И опять аналогия с браком часто использовалась для иллюстрации. Временами муж и жена не согласны по какому-то вопросу, вовлекающему детей. Однако они должны были всегда показывать "объединенный

фронт" перед детьми и разрешать их разногласия конфиденциально.

Никогда не пересекайте черту.

Следующее правило требует базового понимания сети или многоуровневой маркетинговой структуры. Как уже упоминалось, Ваши спонсоры и люди над ними были Вашим **верхним уровнем** и имели заинтересованность в Вашем успехе. Дистрибьюторы, которых Вы спонсировали и те, кто был под ними, был Вашим **нижним уровнем**, и были дистрибьюторства, в которых Вы имели заинтересованность. Любого другого дистрибьютора можно было рассматривать как **перекрёстную линию**. Например, скажем, ваш спонсор спонсировал Вас и другую пару по имени Боб и Мэри. Боба и Мэри, и всю организацию, которую они развивали, будут считать перекрёстной линией к Вам.

"*Никогда не пересекайте черту*" было основным принципом, который сводился к тому, чтобы не иметь связанных с бизнесом или личных бесед с дистрибьюторами, которые были перекрёстной линией к Вам. Рекомендовалось, чтобы Вы также имели небольшой социальный контакт с этими людьми, или вообще его не имели. Причина была в том, что это могло привести к путанице и неумышленному ущербу обоим вашим предприятиям. Здесь был сценарий, который обычно использовался, чтобы объяснить эту ситуацию. У Боба и Мэри было 10 человек, лично спонсируемых, и они пошли к их спонсорам за советом. Их спонсор дал им определенный совет для построения бизнеса, основанный на структуре их бизнеса. Бобу и Мэри сказали не спонсировать лично кого-либо ещё и только работать **углублённо** (работать углублённо являлось ссылкой на помощь тем, кого Вы спонсировали, чтобы они спонсировали других и затем помогали этим новым дистрибьюторам делать также).

Вы, с другой стороны, возможно, спонсировали пока только одну другую пару. Ваш спонсор сказал Вам лично спонсировать ещё пять так быстро, как возможно. Опасность пересечения черты появилась, когда у Вас произошла случайная беседа с Бобом и Мэри. Вы заметили, что Вам говорили спонсировать больше пяти как можно скорее. Боб мог сказать: "Это странно, мне они сказали не спонсировать кого бы то ни было ещё прямо сейчас. Интересно, какой совет был правильным?" Ваш спонсор дал совет, чтобы удовлетворить определенные потребности, так же, как врач прописывает различные лекарства от различных болезней. Сравнить замечания и слушать противоречивый, по-видимому, совет, могло создать путаницу и потерю веры в совет спонсора.

Вначале в бизнесе Керри и Крис позвонили, чтобы поговорить с нами о паре, которую мы спонсировали, по имени Джастин и Саманта. Керри и Крис узнали, что Саманта гуляла в течение достаточно долгого времени с соседом, который был теперь в организации Криса и Керри. Нам сказали позвонить Саманте и остановить её от этого занятия, поскольку они были теперь перекрёстной линией. Это всё казалось немного чересчур для нас, и мы категорически отказались сказать Саманте прекратить гулять с хорошим другом. Мы согласились рекомендовать, чтобы они не обсуждали бизнес, и оставили их на этом. Мы поняли важность принципа, но полагали, что то, что наши спонсоры желали, чтобы мы следили за соблюдением этого, было крайностью, которая была, конечно, немного более ревностна, чем это когда-либо предполагалось.

Никогда не проводите в жизнь новые идеи

Красота плана и сопровождающей его системы заключалась в его простоте. Чтобы приводить сотни дистрибьюторов, и в конечном счете тысячи и десятки тысяч, процесс должен был быть сохранен очень простым и способным точно дублироваться. Осуществление одной маленькой замены могло иметь столь же драматический эффект, как наличие судна, которое пересекало Атлантику, отклоняясь на четыре градуса за всю поездку. Первоначально отклонение от запланированного маршрута могло быть незамечено. Однако в конце поездки судно могло быть буквально за сотни миль от его запланированного места назначения.

Одна аналогия, с которой мы все были знакомы со времён нашей начальной школы, была аналогией с шептанием тайны ребенку в переднем ряду. Этот ребенок, в свою очередь, говорит ученику позади него, и этот процесс продолжается, пока последнему человеку в классе не прошептали сообщённое. Зачастую комично услышать причудливое сообщение, которое появляется после нескольких перестановок в процессе коммуникации. Вот почему мы **должны** были держать *систему* чистой. Потенциальные

дистрибьюторы приглашались в той же самой манере, план показывали предписанным способом, следование определенным стартовым материалам и начинание в Бизнесе и в системе осуществлялось почти в идентичной манере во всем мире.

Нам говорили, что не было никакой потребности в новых идеях. Обе пары, Декстер с Бирди и Зак с Молли, провели более чем два десятилетия в развитии безупречной системы и образца успеха. Мы не нуждались в новых идеях! В чем мы нуждались, так это в новых людях в системе, которая работала. Это было там, где в игру входила важность **рекомендации**.

Одна из выгод работы с людьми, которые были успешны в этом бизнесе, заключалась в том, что один раз в месяц Вы могли встретиться с Вашим верхним уровнем, чтобы *посоветоваться*. Это предоставляло Вам возможность задать определенные вопросы и увеличить доходность Вашего бизнеса. Дополнительно, если у Вас были испытания, то Ваш спонсор мог обеспечить быстрое решение. Это было полностью логично, потому что было почти невозможно развивать новый сценарий, с которым они не имели уже дела где-либо в их организации.

Мы были очень благословенны тем, что имели спонсоров, которые уже были успешны, и были такой огромной поддержкой для нас. Они были потрясающей возможностью подъёма и заставили нас чувствовать, как будто мы действительно были лидерами. Мы очень высоко ценили их усилия в интересах нашего бизнеса. В процессе построения нашего бизнеса до уровня Директоров мы встретили некоторых других членов нашего верхнего уровня. Все они были чрезвычайно приветливыми и полезными в развитии основания нашего бизнеса, из которого развивалось глобальное предприятие.

Родственная душа

"Я хочу, чтобы Вы знали, что я люблю всех и каждого из Вас"

- Посол Короны Эмвей Декстер Яджер ·

Это требовало времени, чтобы привыкнуть слышать слова: ***"Мы любим вас, парни"*** Многие из ораторов на сцене могли сказать, что они любят нас, потому что мы были, можно сказать, родственными душами. Мы были на той же самой пути и понимали друг друга. Мы начали развивать очень сильные эмоциональные узы с другими в нашей организации так же, как на нашем верхнем уровне. Это стало очень похоже на семью. Это было самой любимой, сострадательной, ободряющей, сосредоточенной на Боге группой людей, с которыми мы когда-либо были связаны. Мы хотели, чтобы наши дети подражали этим людям. Мы чувствовали, что у нас теперь была необыкновенная среда для воспитания наших детей.

Теперь в наших организациях было много дистрибьюторов, которые намного больше походили на членов семьи, чем на деловых партнеров. Мы начали тратить много времени вместе. Рик и Джун были одной из этих замечательных пар. Они пришли в бизнес как скромные несколько застенчивые люди. Было невероятно наблюдать их расцвет как лидеров организации, которую они развивали. Как мы, они видели в своих партнерах дистрибьюторах больше, чем просто «нижний уровень». Рик и Джун преодолели их природную застенчивость и стали очень эффектными публичными ораторами. Их любовь к Бизнесу и особенно к своим людям была весьма очевидна. Их сочетание искренности и профессионализма позволило им построить очень авторитетную организацию. В их группе были преподаватели, поверенные, врачи, страховые агенты, пастор и другие люди из многих слоев общества. Это был восторг - видеть их, признанных на сцене на семинарах за их достижения!

Ещё были Кирк и Линда. Они оба пришли в Бизнес с профессиональным опытом. В отличие от Рика и Джун, Кирк и Линда чрезвычайно комфортно ощущали себя в роли лидеров. Они получали удовольствие от публичных речей и превосходили других в этом. Они стали образцом для подражания в деловой этике среди руководства нашей организации. Не было никакого ограничения тому, сколько миль Кирк был согласен лететь или ехать, чтобы строить свой бизнес с целью окончательно купить 'свою свободу'. Организация, которую они развивали, в конечном счете охватывала много государств и расширялась за пределы Южной Америки. Мы получили большую радость от совместного построения Бизнеса. Я особенно оценил их лидерство и деловую этику, хотя я не должен был проводить много времени в их организации, которая однажды встала на ноги. Они установили труднодостижимые цели и преданно осуществляли их.

Существовала другая замечательная пара по имени Дин и Келли. Им было по сорок, и они были эталоном порядочности. Их дочери часто смотрели за нашими детьми, поскольку наша семья росла. Наши

дети буквально росли вместе благодаря этому контакту. Они не были смелыми уверенными ораторами, но восполнили это искренностью и состраданием к другим, заставляя всех вокруг себя чувствовать себя комфортно и долгожданно. Дин и Келли были людьми особого сорта. Они были таким видом друзей, что Вы знали, что Вы могли доверять им без опасений. Эти качества, объединенные с большим чувством юмора, предоставляли им возможность развить организацию, которая включала, довольно много Директоров и Изумрудов. Эта организация могла включать полицейских, хирурга, Си-Пи-Эй, финансового планировщика и членов почти каждой уважаемой профессии. Эта группа росла, скромно начавшись в маленьком сельском городке, в конечном счете простирающемся во многие штаты, Европу и Филиппины.

Они были только некоторыми из многих очень близких друзей, дружбу с которыми мы развивали, когда строили Бизнес. Мы провели бесчисленные часы вместе на открытых встречах, на семинарах и в автомобилях, преодолевая большие расстояния, чтобы делать "домашние встречи".

Постепенно эти люди стали нашей семьей. Все мы вошли в бизнес с пониманием, что мы могли основываться на "основании очень ограниченного неполного рабочего времени", когда это будет установлено в нашем расписании. После ежедневного прослушивания лент, чтения всех книг и поездок на семинары, многие из нас обнаружили, что они четыре, пять, шесть и некоторые даже семь ночей в неделю строили Бизнес. Это было медленное незаметное изменение нашей жизни. *Мы теперь понимали суть свободного предприятия и наград, которые были доступны нам и тем, кого мы любили.* У нас было новое понимание, и мы больше не желали переносить угнетение регулярной работы.

К счастью, мы все весьма немного узнали из системы и нашего спонсора. Дистрибьюторам сообщили, что хорошо, если они не хотели иметь роскошные дома, новые транспортные средства, меха для своей жены или семейные поездки на Гавайи и в Диснейлэнд. Наши усилия на работе обеспечивали эту роскошь для наших боссов и акционеров.

Существовало несколько примеров, которые часто использовались, чтобы укрепить групповую парадигму, что работодатели были угнетателями. Риторический вопрос, часто задаваемый дистрибьюторам-мужчинам, был следующим: "Кого Вы любите больше, ВАШУ жену или жену Вашего работодателя?" Некоторые Алмазы могли заметить: "Вы должны любить Вашего босса больше, чем Вашу жену, так как Вы решили проводить с ним больше времени каждый день".

Другие могли сделать шуточные комментарии для большего эффекта: "Научные исследования зафиксировали, что Ваша жена достигает пика сексуальности около 13:00, и Вы пропустили это, будучи на работе. Если бы Вы были отставным Изумрудом или Алмазом, Вы могли бы чаще быть дома, чтобы извлекать выгоду из этого научного явления". Другой Алмаз описал людей, которые имели работу как "в некотором смысле неполноценных". Наличие работы упоминалось как форма современного рабства, которому многие из нас решили добровольно подчиниться до вхождения в Бизнес.

Основная теория или доктрина, которую многие из нас, в конечном счете, после сотен часов лент, обучающих сессий и семинаров могли ощущать как свою собственную, была довольно проста. Почему человек с разумным мышлением решает поместить себя в положение, когда кто-то ещё (работодатель) мог иметь почти полный контроль его времени и дохода? Риторический вопрос, часто который задавался на семинарах и встречах был следующим: "Если кто-то ещё управляет Вашим временем и Вашим доходом, чем они фактически управляют?... Они управляют Вашей жизнью". С какой стати Вы могли бы захотеть работать, как проклятые и получать «оптовую» оплату за Ваше время, когда ваш босс получает «розничную» плату за это? Вы можете быть в экономически невыгодном положении, идя к складу как потребитель и платя розничную цену за продукты деньгами от "оптового" дохода. В Вашем собственном бизнесе Вы получаете розничную плату за Ваше время и покупаете продукты оптом. Поскольку Вы – владелец бизнеса, плоды Вашего труда будут на Вашем дереве. Сколько Вы знаете профессионалов, которые работают, как проклятые для карьеры, и когда они прекращают работать, прекращается доход? В дополнение к этому, они не строили никакой справедливости. В этом бизнесе Вы могли создать постоянный остаточный лёгкий доход, который Вы могли передать Вашим детям в качестве состояния.

В дополнение к рабочей карьере, Вы вкладывали Вашу жизнь в то, что было почти или совсем небезопасно. Разве все мы не знаем людей, которые были преданными, трудолюбивыми работниками, и были уволены только после пятидесяти, непосредственно перед тем, как их должны были полностью обеспечить по их пенсионному плану? Тогда они могли пойти в Wal-Mart и не могли добиться работы

даже там, потому что они были полностью дисквалифицированы.

На многих встречах аббревиатура **ТОС (J.O.V.)**, использовалась очень часто. Если у Вас есть работа, Вы можете быть **Только Окончательно Сломлены**. Член нашего верхнего уровня даже мог заявить, что у Вашего босса была определенная цель держать Вас сломленными; иначе, Вы имели бы возможность уехать. Нам говорили, что Вам платили столько, сколько стоила Ваша работа, а не Вы. Цель Ваших работодателей состояла в том, чтобы держать Вас как можно меньше удовлетворённым. Если у Вас была работа, Вы могли не знать этого, но слово «работа» было латинским словом. Корень оригинального слова означал "jobus operandi", что сегодня переводится как "Болван в доску", или шутят примерно так. Изумруд Эмвей часто мог описывать время, когда он и его жена имели работу и именовали себя как "двойные болваны". Зная вышесказанное, если Вы хотели потратить остальную часть вашей жизни, работая на работе для босса, скорее всего Вы были "ослом босса". С атмосферой уменьшения размера корпораций в это время, эта философия питала опасения многих людей, которые имели законную озабоченность экономической безопасностью на развивающемся рынке.

Я, конечно, не ненавидел мою карьеру, но в то же самое время, я не хотел, чтобы мной каким-либо образом воспользовались. Почему я мог продолжать позволять кому-то ещё управлять и моим доходом, и моим временем с семьей? Имело намного больше смысла работать на себя и сделать так, чтобы моя семья извлекала выгоду непосредственно из плодов моего труда. Я и Кэти решили пробиваться с трудом и строить 'наш бизнес' без опасений. Мы должны были попасть на уровень 7500 ЦП, чтобы пойти в директоры и сделать дополнительные 25000 долларов в год!

Самостоятельно

Примерно в это время мы достигли 4000 ЦП, и Керри и Крис прекратили какую-либо причастность к показу плана в нашей группе. Я понял, что это исходило, конечно, от определенного руководящего совета высшего уровня. Как и многие дистрибьюторы, они не делали абсолютно ничего в своём бизнесе без проверки спонсоров. Мы заметили на учебной сессии, что было очень немного людей вне той организации, которую развивали мы с Кэти.

Мы предполагали, что спонсор велел Керри и Крису работать с новыми группами, поскольку мы «встали на ноги». Их функция изменилась от показа плана в нашей организации к предоставлению нам определенного руководства в консультировании некоторых из наших лидеров. Кроме того, мы все ещё могли вместе планировать учебные сессии, которые они проводили для нас. В это время не было никаких проблем. Бизнес и система функционировали соответствующим образом, и они успешно дублировали себя.

Чтобы сделать эти консультационные сессии эффективными, существовало несколько вещей, которые мы должны были принести. Мы должны были принести наше расписание, блокнот, **список целей, запланированных руководством** (просто называемый *список целей*, см. страницу **xx**), магнитофон, нашу группу, изображённую в кругах и точно перечисленное количество книг, лент и билетов на семинары, которые мы продвигали. Важные данные, которые мы должны были отследить, были перечислены на листе целей.

Список целей был формой, которая в основном служила дорожной картой, чтобы пойти в директоры и помочь другим делать то же самое. Книги, ленты и билеты на семинары считались *инструментами*. Мы могли узнать, что ЦП связанный с ним доход всегда будут следовать за потоком инструментов. Позвольте мне объяснить, как это происходило.

Чем больше книг и лент потребляла Ваша организация, тем более хорошо осведомленными и мотивированными были дистрибьюторы, которые должны будут строить свой собственный бизнес. Нам сообщили, что было прямое соотношение между тем, сколько книг, лент и билетов на семинары Вы продвигаете на каждом ЦП уровне. Определенно, список целей показал, что, если вашей следующей целью были 4000 ЦП, Вам следовало иметь 50 дистрибьюторов во всей Вашей организации, 12 из которых Вы спонсировали лично. Из них Вам следовало иметь по крайней мере 25 подписанных на еженедельные курсы вечернего обучения; программные кассеты, и продавать по крайней мере 100 дополнительных инструкций или кассет с "собраний" в месяц. Помимо этого, Вы должны были продавать по крайней мере 50 книг, 10 комплектов Эмвей и 16 досок и мольбертов в месяц. Кроме того, Вам следовало иметь по крайней мере 25 дистрибьюторов на ежемесячном семинаре (который обычно мог

приравняться к цели 50 билетов на семинары). Стоимость семинара располагалась в диапазоне от 10-12 долларов для местных семинаров к целым 400 долларам для полных семинаров на уикэнд. Два первостепенные цифры, необходимые для отслеживания, были еженедельными кассетами (курсы вечернего обучения) и билетами на семинары.

Как только Вы и ваша организация достигли уровня 4000 ЦП, тогда Вы могли установить ваш прицел на движение в директоры, делая 7500 ЦП. Переводя в доллары, это обычно можно было приравнять к более чем 15000 долларам в товарах и услугах. Следующим за диаграммой в списке целей было бы ясно, что Вы нуждались в 80 дистрибьюторах в Вашей группе, с 15-ю лично спонсируемыми и 40-ка кассетах в неделю. Вам также нужно было продавать по крайней мере 200 дополнительных лент, по крайней мере 75 книг, 16 комплектов Эмвей, 25 досок и мольбертов. Вы также могли иметь по крайней мере 40 дистрибьюторств (которые приводят к 80 билетам, так как дистрибьюторы были обычно женатыми парами), ежемесячно закупающих билеты на семинары.

Ещё раз, дистрибьюторы были проинструктированы, что существовало два ключевых числа, чтобы сосредоточиться на этом моменте. Обычно Вы могли "идти в директоры", когда Вы имели 40 человек на "недельные кассеты" и продали 80 билетов на семинары в Вашей группе.

Эти представления действительно реализовывались в действительности. Мы развивали руководящую команду, которая помогала многим дистрибьюторам попасть на магический уровень 7500 ЦП и идти в директоры. Некоторые достигли этого уровня объема с менее, чем 40 человеками в плане "еженедельных кассет". Однако, никогда не было случая, когда у кого-то была организация по крайней мере с 40 человеками на "еженедельные кассеты", которая не делала 7500 ЦП. *Это, казалось, укрепляло потребность в системе.*

Эта специфическая организация дала нам и нашей организации траекторию, которой мы придерживались. Нам не нужно было быть миллионерами Алмазами Эмвей, чтобы дать нашим лидерам точное руководство. Дистрибьюторам советовали не пробовать идти на 7500 ЦП, но, взамен, строить организацию, которая может поддерживать 7500 ЦП бесконечно. В некоторых списках целей было упоминание о клиентах, но это делалось приоритетом на консультационных сессиях, обучающих сессиях, семинарах или на кассетах.

Продажа представляла старые дни Эмвей! Мы строили дистрибьюторские сети. Импульс продолжал расти, поскольку мы развивали команду лояльных мотивированных дистрибьюторов. Настоящие лидеры отсутствовали почти постоянно в бешеной деятельности. Происходили непрерывные открытые встречи, семинары, обучающие сессии, специальные рекламные встречи и обычно множество домашних встреч, продолжений/открытий. Следовать образцу стало довольно просто. Вы могли показать кому-нибудь продажи Эмвей и маркетинг-план и сосредоточиться на его желаниях и потребностях.

Непрерывно обращение к этим потребностям позволяло Вам подтолкнуть их, чтобы составить список их друзей, членов семьи и сотрудников для эффективного начала. Обычно мы могли помочь им развить список до ста имен и номеров телефонов. Тогда мы могли помочь дистрибьюторам звонить этим людям для организации двух домашних встреч в их собственных домах. Они могли использовать ту же самую форму, которую мы использовали из последующего пакета, чтобы звонить их друзьям и семье. Цель состояла в том, чтобы сделать так, чтобы они сделали звонок, наметили встречу и закончили разговор, не имея необходимость отвечать на любые вопросы.

Чем дольше они говорили по телефону, тем с большими испытаниями они могли столкнуться. Таким образом, цель состояла в том, чтобы справляться и отделяться от телефона в течение минуты, если это возможно. Мы даже поощрялись использовать таймеры песочных часов, чтобы создать то чувство неотложности, чтобы быстро закончить звонок. Если они встречались с трудными вопросами ("это Эмвей?"), дистрибьюторов учили говорить: "Это - сложный вопрос, мой партнер - прямо здесь. Он может ответить Вам на это". Тогда они могли передать телефон более опытному дистрибьютору. Будучи более опытным, старший дистрибьютор верхнего уровня обычно мог увернуться от «пули» Эмвей и рассуждать о возможностях в глобальном распределении. Также могло помочь упоминание о нескольких удачах 500 компаний, для которых мы были **оптовым продавцом**. Внутренне это не рассматривалось как обман. Большинство из нас признало, что мы бы никогда не пошли на нашу первоначальную встречу, если бы мы знали, что это был Эмвей.

Это было сетевым маркетингом, а не предвзятым бизнесом продаж «от двери к двери», как

предполагало большинство. Мы были проинструктированы не говорить людям какие-либо любые детали по телефону, чтобы защитить их от их собственных неточных предвзятых мнений, которые стоили всего их будущего.

Цель состояла в том, чтобы провести домашнюю встречу для пары в их доме в течение недели от того момента, когда они первоначально видели план. Это не давало им много времени, чтобы оценить что-нибудь в Бизнесе или стоимости продукта, но они были взволнованы, когда они спонсировали кого-то нового и чувствовали, будто их бизнес работал. Многие, как мы, спонсировали довольно много человек, которые полагались на наши представления прежде, чем они фактически имели какой-либо личный опыт в Бизнесе. В начале нам не дали никакого времени, чтобы оценить или сравнить цены, и из-за большого требования спонсировать быстро, мы положились почти исключительно на представления нашего спонсора и команды верхнего уровня.

Наличие спонсируемых людей быстро взволновало нас. Мы не понимали, что эти отношения могут быть одной из причин того, что мы остались бы в Бизнесе к нашему собственному вреду, без всякой цели и причины. Мы взяли обязательство помочь этим людям. Мы должны были заставить это работать не только для нас, но также и для них и для их детей. Многие из Алмазов Эмвей процитировать Декстера и сказать: "Когда Вы строите дружбу, Вы строите 'прямое судно'". Это, казалось, было очень верно!

"Они утверждают, что направляют нас к свету, но фактически они заманивают нас во тьму".

- Дерек Принс

ГЛАВА 4

Большие колёса продолжают вращаться

"Рич Девос [Основатель Эмвей] - один из самых энергичных и преданных христиан непрофессионалов, которых я когда-либо знал. Никогда не было такого, чтобы я находился в его присутствии и не чувствовал силу его характера и преданности делам Бога".

- Евангелист Билли Грэм ·

Мы пошли в директоры (серебряный производитель), и события начали становиться очень волнующими! Мы были приглашены на встречи руководства Директоров перед каждым семинаром и единственные семинары для директоров, проводимые Заком и его лидерами. Это было потрясюще! Мы начали встречать лидеров, которых мы предварительно знали только на сцене или от прослушивания на ленте. Больше всего были динамичные дружелюбные люди, и они были источником большой поддержки.

На этих специальных встречах устанавливались ключевые принципы верности (Вашей производственной линии и спонсорам), цели и деловая этика, всё было укреплено, но **намного более строго**. Метафора: "Вы бы не кормили ребенка бифштексом" часто использовалась для того, чтобы описать уровни обучения в пределах руководства. Как Директора, мы показали себя, и нам сообщили, чтобы мы были готовы услышать это прямо без всякого "сахарного слоя". Директор мог часто задавать вопросы вроде следующего: "Вы - настоящие мужчины, не так ли? У скольких из вас есть работа?" Другой любимый вопрос был: "Сколько из Вас любит проводить больше времени со своим боссом, чем со своей женой? Кто собирается с этим что-то делать?" Они могли шутить над молитвой тех из нас, кто всё ещё должен был вставать рано и идти на работу.

Действительно, сон стал главной целью для многих из нас. Я часто мог ненадолго оставаться дома после работы и перехватить бутерброд, поцеловать Кэти, и бежал сломя голову из города, чтобы показывать план. Много ночей я мог не возвращаться домой до 1:00 или 2:00, а иногда и позже. Я мог встать, чувствуя через несколько часов, что у меня подкашиваются ноги, поцеловать Кэти, опять попрощаться и отвезти на работу - и цикл продолжался. Мы продолжали говорить себе, что это должно стоить всех усилий, и скоро мы вместе будем полностью заняты только родительскими обязанностями! Мы должны были 'заплатить цену', как они говорят. Я скоро мог научиться отводить себя далеко от точки истощения. Кэти только недавно сказала мне, как её пугало то, что я мог умереть в дороге в любую из бесчисленных ночей, что я отсутствовал, показывая план. Я мог ехать от моего родного штата Пенсильвания так далеко, как в штат Мэн, Мичиган, или Атланта. В некоторых случаях я мог приехать домой на восходе солнца, как раз вовремя, чтобы урвать несколько часов сна. Результатом было то, что наша группа росла, и свобода скоро собиралась быть нашей!

Мы ожидали делать приблизительно 2000 долларов в месяц, как новые Директора. Это соответствовало представлениям, сделанным во **всех** планах, которые видят дистрибьюторы. Такое представление дохода было сделано в SA-4400, произведенном Эмвей документе, который нужно дать всем потенциальным дистрибьюторам после того, как они видели продажи Эмвей и маркетинг-план. Дистрибьюторам и потенциальным дистрибьюторам обычно сообщали, чтобы это был документ "Федеральной Торговой Комиссии". Это непрерывное представление давало продолжающийся вид законности. Представление дохода как возможности делать 2000 долларов в месяц было основано на спонсировании шести новых людей, каждый из которых будет спонсировать четырёх, которые, в свою очередь, спонсируют ещё двоих. Иллюстрация также основывалась на том, что каждый из них делает 100 ЦП в ежемесячном объеме. Этот процесс обычно описывался как "никакого ума". Один Алмаз был известен высказыванием: "Даже слепая собака с лентой в его рту могла пойти в Директоры".

Эту планку почти невозможно было достигнуть! Мы пошли в Директоры с растущей организацией, но было невероятно трудно держать это множество людей активными. Товарооборот был подавляющим. Мы пошли в Директоры с несколькими растущими организациями; все же мы делали чистый доход за вычетом расходов системы ближе к 600 долларам месяц, а не к ожидаемым 2000 долларов. Я теперь проводил более чем сорок часов в неделю, строя *наш бизнес*, а Кэти работала ещё тяжелее. Оглядываясь назад, я теперь понимаю, что ее работа была гораздо более утомительной, чем моя. Несомненно, я должен был пойти на мою корпоративную работу, немного поспав, и затем ехать на встречи. Она должна была взять на себя полную заботу о детях и нашей пище дома, стирке, уборке, вынесении мусора и иногда подстригании газона, и быть источником постоянной поддержки для нашего «нижнего уровня» и брать заказы нашего нижнего уровня, все время будучи прекрасной, веселой женой Эмвей. Это было гораздо легче сказать, чем сделать.

"Этот бизнес - образ жизни".

- Корона Эмвей Джоди Виктор ·

Я не помню, в какой точно момент мы подчинили всю нашу жизнь Бизнесу, потому что мы, конечно, никогда сознательно не делали этот выбор. Я не верю, что кто-нибудь сознательно принимает такое решение. Это был определенный результат интенсивной целостной вербовки и процесса идеологической обработки. После огромного количества идеологической обработки и обучения, мы честно полагали, что наше полная преданность *нашему бизнесу* была **единственным способом**, которым мы могли лучше всего служить нашему Богу, своей семье и своей стране. Мы начали покидать всех наших друзей вне Бизнеса. Не было никакого другого свособа. У нас не было времени для чего-то ещё.

Существовало две группы людей, с которыми мы должны были иметь дело. Были люди, которые были в Бизнесе и те, кто был во вне. Они были двумя отдельными и различными мирами. Люди, которые были "внутри", понимали, и Вы могли легко общаться, используя деловые штампы. Люди или "горели" (были взволнованы), или нет. Они были положительные или отрицательные. Они были мотивированы или ленивы (если они не входили в бизнес). При показе кому-то Бизнес часто описывался как финансовый или интеллектуальный тест показателя интеллекта. Это было все очень черно-бело. Друзья и семья, которым Вы показали план, были или за Вас, или против Вас.

Бессознательно, в постепенном процессе, мы дошли от случайных дистрибьюторов до полностью посвятившим себя бизнесу владельцам. Мы были преданы не этому бизнесу, а финансовому будущему нашей собственной семьи. В конце концов, поток дохода от глобального дистрибьюторского бизнеса, который мы развивали, может быть возможным для наших детей. Это был медленный процесс, но год спустя у нас был небольшой контакт или мы вообще не имели контакта с кем-либо вне Бизнеса. Наш график был одними бесконечными учебными сессиями, семинарами, ярмарками продукта, рекламными поездками, открытыми встречами, домашними встречами и продолжениями. Я начал покрывать расстояния в десятки тысяч миль год на своём автомобиле. Для преданного "дорожного война" было весьма обычно спать в его автомобиле в костюме только от полного истощения. Мы боролись за экономическую свободу своей семьи. Я должен был быть **мужчиной достаточно**, чтобы согласить заплатить цену.

Дистрибьюторам постоянно напоминали, что Слово Бога говорит: "человек без видения должен погибнуть" (Книга Притчей Соломоновых 29:18). Мы имели видение и должны были поддерживать его,

чтобы выносить постоянные путешествия и время вдали от наших семей. Когда мы с Кэти были вместе, это было обычно только для открытия встречи или семинара. И это было нашим единственным временем вместе - с немногими исключениями.

Оглядываясь назад, я не могу постичь, как она делала это в течение всех тех лет, поскольку наш бизнес рос, как и наша семья. Она любила и воспитывала четырехлетнего Джоша, двухлетнюю Эшли и нашу новорожденную радость, Мак Кензи почти полностью самостоятельно. Я постоянно уходил и был в изнеможении, когда был дома. Я приучил себя к очень небольшому сну и мог поддерживать изнурительный темп в течение приблизительно десяти или больше дней. У меня иногда мог быть упадок сил в уикэнд и сон в течение почти всего дня, поскольку мое тело восстанавливалось.

Никто в нашем нижнем уровне не знал об этом, поскольку мы всегда только улыбались и работали всё больше. Нас учили (несколько Алмазов) не делиться нашим графиком с группой. "Они не поняли бы это, потому что у них ещё нет большой мечты" - вот была обычная причина, которую нам говорили. Показывали план, и потенциальным дистрибьюторам говорилось, что доход мог быть сделан в течении 12-15-часов в неделю. Так или иначе, только это не имело большого смысла, поскольку я и Кэти работали столько в один день в совокупности полных 30 часов. Но это должно было стоить того, поскольку мы оба собирались скоро быть полностью занятыми родительскими обязанностями. Какой радостью всё это собиралось быть!

Наши усилия, казалось, окупались, поскольку наша организация начала быстро разрастаться по многим штатам и, в конечном счете, в других странах. Мы с Кэти достигли редкого уровня Рубинового директора, который означал, что мы развили личную организацию, переводящую 15 000 ЦП в продукты и услуги в том месяце (более чем 30 000 долларов). Поскольку это было таким редким достижением, Кэти и я были приглашены на сцену на следующем семинаре и признаны с большим количеством фанфар. Было унизиельно получать постоянные овации от Ваших самых близких друзей. Мы предпочитали не иметь такого внимания, но мы были благодарны, что Бог использовал наши достижения, чтобы вдохновить других.

Казалось, что чем больше мы преуспевали, тем больше людей в нашей организации полагало, что они могли стать такими же успешными. Я использую термин "преуспевали" свободно. В тот момент мы ожидали зарабатывать более чем 50000 долларов в год, но в действительности, наш чистый доход был ближе к 10000 долларам при сверхчеловеческих усилиях. Ваш доход, как мы вскоре узнали, был почти запретной темой. К Вам отнеслись бы, как ненормальному, даже если бы Вы подняли эту тему. В конце концов, **это было самой чистой формой свободного предприятия в Америке**. Нам всем платили в том же самом размере, и мы полностью управляли нашим собственным доходом. Любому, кто не был доволен его или её доходом, советовали взять зеркало и посмотреть прямо на личную ответственность.

Когда Вы поддерживали по крайней мере 7500 ЦП в ежемесячном объеме в течение шести месяцев в финансовом году, с определенными ограничениями, Вы можете быть признаны как Распределяющий прибыль директор-дистрибьютор. В тот момент план показывал ежемесячный поток чистого дохода более чем 2000 долларов в месяц. Было изображено, что с премиями на конец года Распределяющий прибыль директор делает приблизительно 35000 долларов в год на основании неполного рабочего времени. Это было для бизнеса, который был структурирован 6-4-2. Определенно, Вы спонсировали шестерых, каждый из которых спонсировал четырёх, каждый из которых спонсировал двоих, и все они делали ежемесячный объем 100 ЦП.

С середины до конца 90-х, продажи и маркетинг-план, показанный потенциальным дистрибьюторам, был драматично изменён в Алмазном руководстве нашего верхнего уровня. Мы должны были теперь показывать конфигурацию 9-4-2, показывая план потенциальным дистрибьюторам. Ещё раз, для ясности, это описание представляло Вас спонсирующим девятерых, каждый из которых спонсировал четырёх, каждый из которых спонсировал двоих. Теперь ежегодный доход, показанный для Распределяющего прибыль директора, работающего неполный рабочий день, подскочил до 54000 долларов. Это было огромным изменением в представлении, возможно используемом, чтобы стать более высококлассным профессиональным дистрибьютором. Наша организация начала изменяться в демографии, чтобы включить растущее число чрезвычайно успешных профессионалов и владельцев бизнеса.

Кое-что ещё крайней важности случилось с дистрибьюторами на распределяющем прибыль уровне. Они были тайно введены в бизнес, в котором они бессознательно уже участвовали. Все лидеры нашего

нижнего уровня, как и мы с Кэти, не осознавали тот факт, что мы участвовали в чрезвычайно секретном вторичном бизнесе. Этот секретный вторичный бизнес был бизнесом их Алмазов верхнего уровня по продаже книг, лент, видео, CD-ROM и поддерживающих материалов. Мы были уведомлены о нашей "конфиденциальной" встрече вскоре после того, как были признаны на сцене как новые Распределяющие прибыль директора.

Наш спонсор позвал нас на консультационную сессию и объяснил, что мы теперь начнем получать маленькую конфиденциальную льготу. Мы получили бы изменение на пятьдесят центов в цене за каждую ленту, которую покупала наша организация и маленький процент от каждой книги, которая была куплена членами нашей группы. Это было определено описано не как источник дохода, но средство, которым наш Алмаз хотел помочь помещать больше бензина в наш бак для путешествий и помочь нам запасти больше инструментов в нашем багажнике, чтобы продавать.

Нам советовали обсуждать это наедине. Это, казалось, имело смысл. Это была такая абсолютно незначительная сумма денег, что это даже не покрывало количество бензина, которое еженедельно потреблял мой автомобиль. Лидеры на моем уровне полностью не осознавали масштаб или величину их инструментальной роли в этом тайном бизнесе. В тот момент мы не имели доступа к какой-либо информации, которая могла заставить нас подвергнуть сомнению эту незначительную льготу. Поэтому мы никогда не чувствовали никакого противоречия на этот счёт. Это было особенно верно, когда мы помогли членам нашей группы идти в Распределяющие прибыль и передавали эту льготу, таким образом сокращая или исключая свою.

Где-то между движением в Директоры и Рубины, мы получили "звонок", ради которого мы работали столь тяжело. Нам сказали, что мы заработали право консультации непосредственно с Двойными Алмазами Эмвей Заком и Молли в их особняке на 10 000 квадратных футов. Нам сообщили, чтобы это была очень редкая честь, и что мы должны полагать, что это является настоящей привилегией. Они действительно были создателями миллионеров. Они помогли многим людям стать чрезвычайно богатыми. Эти счастливые люди имели неограниченное семейное время и образ жизни, о котором большинство людей только мечтали. Нам говорили, что у Зака и Молли было более чем 100 000 дистрибьюторов в их организации, и они помогли тысячам из них делать более чем 2000 долларов в месяц.

Это, конечно, не было возможностью, которая будет получена легко. Нас проинструктировали принести письменный список вопросов, список целей и магнитофон, чтобы записать на пленку всю сессию. Мы были и нервными, и в то же время взволнованными. Это было одним из нескольких раз в нашей жизни, когда мы чувствовали, что мы были в "нужном месте в нужное время".

Я предельно уважал Зака. Это было не потому, что он стал богатым со скромного начинания. Он имел мое уважение, потому что он достиг всего своего богатства, служа другим в бизнесе Эмвей. Нам говорили снова и снова, что его успех был основан только на его служении покровителем тысячам других людей, которым он помог преуспеть. Я хотел стать как можно больше похожим на него. Моя цель была не просто преуспеть. То, отличало от других предприятий, которые я видел, был тот факт, что Вы продвигались, только помогая другим сделать то же самое. Зак, конечно, делал это, и многими способами. Мне дали частный, не включенный в список номер домашнего телефона Зака и определенное время, чтобы звонить и наметить нашу консультационную сессию. Мое сердце учащённо забилося, когда я набирал семь цифр его номера телефона. С каждым кольцом, казалось, будто мое сердце выкачивало арахисовое масло.

Молли ответила, и была невероятно сердечной и любезной. Она, казалось, интуитивно ощущала мою нервозность и немедленно привела меня в состояние непринуждённости. Она и прежде много раз делала это для других. Зак вошел в разговор и был сердечным и обнадёживающим. Он даже произнёс несколько шуток, чтобы осветить атмосферу. Он сказал мне, что знает, что мы с Кэти собираемся многого достичь в этом бизнесе, и он был озабочен тем, чтобы лично остаться с нами, чтобы помочь нам подтолкнуть наш бизнес.

Мы наметили время, чтобы собраться вместе, и он был очень обеспокоен тем, чтобы удостовериться, что на этот раз не будет противоречия с моим корпоративным графиком работы. Я знал, насколько он был успешен, и был приятно удивлен, узнав на основании личного опыта, как он искренне беспокоился за других. Мы с Кэти хотели подражать Заку и Молли всеми способами.

Молли и Зак были больше, чем героями всей жизни для меня. Люди буквально со всего мира узнавали о них, слушая их кассеты. Некоторые были даже достаточно удачливыми, чтобы увидеть их лично на огромных семинарах. Некоторые прилетали из Европы, чтобы посоветоваться с ними. Движение к их особняку с целью лично посоветоваться с ними было Бизнес-эквивалентом движения к Мекке. Они были представлены нам как обладающие почти всем знанием.

Казалось, у них был отличный брак. Они говорили со сцены друг о друге с невероятным уважением и благодарностью. Их прочная любовь друг к другу и крепкий брак сделала их образцами для нас. У них была замечательная семья, с которой они, по сообщениям, проводили огромное количество времени. Мы были так благодарны, что получили их время, потому что мы так хотели тоже достигнуть этих вещей. Эта пара помогла многим, многим людям улучшить все области их жизни.

Отличная новость о нашей консультации непосредственно с Заком и Молли быстро распространилась по всей нашей группе, давая нам даже больше авторитета в пределах нашей собственной организации. Зак часто говорил об уплате большего количества налогов в неделю, чем он обычно делал в год, как оплачиваемый профессионал. Это делало его время чрезвычайно ценным. Дистрибьюторам говорили, что не было никакого способа, которым они могли позволить себе его время, если бы он когда-либо решил прислать им счёт за это. Мы, конечно, должны были сделать эти встречи значимыми.

Мы с Кэти были одеты в наше лучшее, когда начали нашу двухчасовую поездку к их особняку. Было очень волнующе знать, что жизнь нашей мечты скоро будет реальностью. Все, что мы должны были сделать – это взять совет, который давали нам Зак и Молли и применять его. Мало того, что мы были хорошо ухожены, но и наш автомобиль также был безупречен. Керри и Крис удостоверились, что мы помним эти детали, поскольку везти Зака и Молли в грязном автомобиле, если они решат выехать на завтрак могло быть непоучительно и оскорбительно.

Вы можете доверять этим людям

"Рич Девос - один из самых мудрых мужчин, которых я знал"

- Чарльз В. Колсон

По нашему прибытию, нам стало необыкновенно ясно - **Эмвей работал!** Они жили свободными от долгов. Их дом был огромен. Парк их роскошных автомобилей стоил в несколько раз больше, чем наш дом. Мы со страхом спустились на шиферную плитку пешеходной дорожки к большим деревянным входным дверям. Я нервно улыбнулся Кэти, когда позвонил в дверной звонок над большой похожей на горгулью статуей. Молли приветствовала нас тёплыми объятиями и пригласила в свой дом. Зак был занят телефонным разговором, поэтому Молли провела нам экскурсию в то время как мы ждали его. Мы никогда не видели ничего похожего на это.

В доме были почти 20-футовые высокие потолки в некоторых комнатах с отделкой и мебелью со всего света. Невероятной вещью было то, что за всё это было заплачено в результате финансовых принципов, которые они узнали в Бизнесе. Будучи в чём-то простыми людьми, мы никогда не хотели, чтобы наш дом был декоративным. Это была настоящая достопримечательность. Однако это чрезвычайно взволновало нас - знать, что мы могли создать любой уровень успеха и сделать с ним что нам угодно. Огромный материальный успех, которым они наслаждались, не был тем, чего мы желали, но просто был ещё большим доказательством, что мы строили работающий Бизнес, и работающий хорошо для тех, кто хотел приложить усилия.

Молли принесла каждому из нас холодный напиток и извинилась, чтобы посмотреть, как долго Зак будет занят. Через несколько минут они возвратились вместе. Зак приветствовал нас с теплой улыбкой и сосредоточился на зрительном контакте. Он твёрдо пожал мою руку и нежно обнял Кэти. Он был истинным джентльменом. Поскольку их время являлось настолько ценным, мы ожидали перейти прямо к рекомендации по поводу Бизнеса.

Они оба помогли нам чувствовать себя более непринужденно, задавая много вопросов о нас, наших детях, наших надеждах и мечтах. Они говорили чрезвычайно лестно и исходили из своего способа заставить нас чувствовать себя хорошо. Они показали реальную заинтересованность в нас и казались очень сердечными и сострадательными. Зак похвалил нас обоих, особенно за то, что мы не были грузными или тяжелыми. Поскольку мы контролировали свой вес, это показывало, что мы имели

внутреннюю самодисциплину, чтобы преуспеть.

В течение следующих двух часов Молли не сказала почти ничего, за исключением вставляемых иногда замечаний, соглашающихся с утверждениями, которые делал Зак. Он ещё раз сообщил, что мы собирались многого достичь в этом бизнесе, и хотел дать нам определенную организацию, чтобы купить нашу финансовую свободу и помочь мне оставить мою работу. Мы ждали с тревогой этой **"новой"** информации лидерского уровня.

Он вытащил список инструментов, который представлял собой внесённые в список сотни книг и кассет, которые были доступны для закупки. Он спросил меня, слышал ли я определенные кассеты и прочитал ли определенные книги. Зак мог съёжиться в притворном недоверии, когда мы находили того, до кого я ещё не дозвонился. Он сказал: "Я сожалею, я сдерживал Вас. Я должен был давным-давно сказать Вам получить эту книгу. Неудивительно, что Вы не богаты". Сообщение было простым. **Не было никакой новой лидерской информации.** Образовательная система книг, кассет и семинаров была **секретом** построения прибыльного бизнеса Эмвей. Это было просто! Мы только должны были лучше продвигать книги, кассеты и семинары. Чем более образованной и информированной была наша группа, тем более прибыльными они также будут.

Много времени было проведено в создании наших спонсоров как людей, к которым мы могли обратиться для руководства и совета. Их настроили на уровень, который был почти нереален. Мы оба были на одинаковом уровне в Бизнесе как дистрибьюторы-Директора. Мы с Кэти не чувствовали, что у нас было большое знание бизнеса и мудрость на этом уровне, но Керри и Крис изображались как очень мудрые выдержанные лидеры. Нам говорили поддерживать и наставлять их любым способом, чтобы дать им авторитет, в котором они нуждались, чтобы эффективно работать в нашей организации. Это, в свою очередь, только принесло бы нам пользу, поскольку они работали, чтобы помочь нам освободиться. В тот момент мы хорошо работали вместе, и казалось немного странным, что так много времени было потрачено на напоминание нам, что они были нашим верхним уровнем. В любом случае, Зак и Молли знали больше, чем мы о том, как делать эту работу, и мы полностью им доверяли.

Зак и Молли помогли нам пересмотреть список целей и повторно подчеркнуть важность ежемесячного перемещения большего количества книг, кассет и билетов на семинары в нашу организацию. В прошлом дистрибьюторам советовали запасать продукты Эмвей в своих домах, чтобы быть в состоянии обеспечить свою группу короткими объявлениями. Поскольку у нас было очень мало денег, Зак сообщил нам, что было более важным придерживаться текущей инвентаризационной описи книг, кассет и других инструментов, чтобы продавать это нашим дистрибьюторам.

Он поделился, что секрет его успеха был в том, что он хотел запастись достаточно многими кассетами и другими инструментами, чтобы соответственно снабжать его группу. Когда он был Директором, у него было два стола, почти заполненные стопками 12 дюймов высотой. Организации с большим количеством мотивации и организационного знания очевидно были теми, кто быстро собирался преуспевать. Каждый бизнес требовал инвестиций, и это были маленькие инвестиции в сравнении с тем, что вернётся к нам в будущем. Мы покинули их дом с полной уверенностью, что у нас есть возможность и способность заработать финансовую свободу для нашей семьи, и для других тоже.

Скоро мы начали помогать людям в нашей организации идти в Директоры, и волнение нарастало, когда они были признаны на сцене на семинарах за их достижения. На каждом уровне нам сообщали, чтобы большие деньги начинаются только вокруг поворота на следующий уровень. Не было никакой причины сомневаться в этом, поскольку мы были буквально окружены богатыми людьми и несколькими молодыми людьми, которые удалились на покой. Уровнем, на котором люди обычно уходили на покой, был Жемчуг или Изумруд.

"Билл Гейтс ответственен за помощь в развитии 3300 миллионеров, и затем он назвал компанию номер два, которая произвела большинство миллионеров - Корпорацию Эмвей. Он сказал, что Корпорация Эмвей - организация, которая растет в стремительном скачке, и они ответственны за то, что произвели более чем 2200 миллионеров".

- голосовая почта, переданная дистрибьюторам

Жемчуг был уровнем **"больших денег"** в Эмвей. Мы работали с молодой парой перекрёстной линии, которая ушла на покой в своих двадцатых годах на этом уровне и имела невероятный образ жизни. Чтобы достичь уровня Жемчуга, дистрибьютор должен был помочь по крайней мере трем различным

организациям делать минимум 7500 в объеме за один месяц. Это было колоссальным подвигом - развить при неполном рабочем времени организацию людей, которые главным образом потребляют (сами используют) 22500 ЦП или более чем 50000 долларов в продуктах за один месяц! Во многих случаях нам сообщали, что один молодой человек делал более чем 100 000 долларов в год как Жемчуг в бизнесе Эмвей. Для нас это было источником огромного побуждения.

Пойти в Жемчуг могло поместить Вас в элитную категорию лидерства, поскольку этого когда-либо достигает где-то меньше чем 1% всех активных североамериканских дистрибьюторов. На этом уровне выдавалась другая премия, которая упоминалась как премия глубины. Это было, конечно, началом главной лиги создания денег в бизнесе Эмвей.

Я был уверен, что вся эта тяжёлая работа скоро приведет меня с моей семьей домой. Я так сильно скучал по ним. Я почти жил в своём автомобиле, проводя бесчисленные часы, строя наш бизнес для нашей свободы. Я мог пожирать кассету за кассетой в этих длинных одиноких поездках. Многие из этих лент могли говорить о свободе быть полностью занятым детьми папой и наличии шести суббот и воскресенья с Вашей женой и детьми. Никакой другой бизнес не мог обеспечить этот тип образа жизни.

В традиционном бизнесе, чем больше он становился, тем больше времени требовалось, чтобы управлять им. Большинство, как мы узнали, были рабами их собственного бизнеса, и бизнес владел ими, а не наоборот. Много владельцев бизнеса, которых мы слышали на кассете (и в конечном счете спонсировали) повторили эти виды неудач.

В бизнесе Эмвей Ваш доход был основан на помощи другим преуспеть и на него влияли их усилия в их собственном бизнесе. Чем больше он становился, тем больше рычагов Вы имели и, в теории, это требовало меньше времени. Это был тот же самый принцип, который сделал богатым Рея Крока – через франшизинг и перефраншизинг - простое деловое понятие, которое работало. Он помог, а не вредил, многим владельцам индивидуального бизнеса (держателям франшизы). Зак, Молли и другие Алмазы помогли тысячам людей преуспевать в Эмвей, и они были материально свободны, в результате этого покровительственного служения. *Какое благословение - чтобы быть в состоянии упорно трудиться для себя в течение двух-пяти лет, чтобы стать полностью экономически свободным и иметь свободное время.* Большинство могло не согласиться заплатить цену, которую мы платили в тяжёлой работе, но большинство было приковано к работе или бизнесу, которые могли управлять ими всю жизнь. Какое благословение, что мы могли также помочь нашим друзьям!

Я скучал по Кэти так сильно, что я мог тихо плакать время от времени на долгом пути на встречу. Она была женой моей мечты, и было так трудно быть настолько далеко от неё. Извращённым образом, именно моя любовь к ней использовалась, чтобы заставлять меня ехать ночь за ночью, чтобы положить конец этому марафону графика. Мы сделали сотовый телефон способным проверять голосовую почту и посылали друг другу сообщения. Она часто могла звонить около полночи, когда я был на пути домой, для пробуждающего звонка, чтобы удостовериться, что я не заснул на колёсах. Она боялась, что я мог умереть на дороге от такого долгого движения в состоянии такого изнеможения.

Это не было нереалистичной эмоциональной мыслью. Нам были известны довольно много несчастных случаев, которые привели к сломанным спинам или даже смерти дистрибьюторов. У нас был один друг, попавший поздно ночью в аварию, в которой была ранена его жена, и он наполовину откусил собственный язык. Это все случилось в течение месяца, в котором они упорно пробивались в Директоры. Собственный брат другого Изумрудного лидера был убит в автокатастрофе, и много было сделано благодаря тому факту, что, когда они отыскивали записную книжку на его теле, в последующие две недели были забронированы непоколебимые встречи Эмвей. В то время я помню, думал, что это был отважный способ отдать жизнь. Он приложил все усилия для тех, кого любил. Позже я мог хвастаться другим лидерам высокого уровня и сравнивать наши истории "о спящих на колёсах". Это было знаком мужества для полностью преданного дорожного воина. Я был счастлив, что выжил благодаря нескольким звонкам близких.

Чем больше я тосковал без Кэти и наших замечательных детей, тем более управляемым я становился, чтобы работать. Многие из ораторов на семинарах и кассетах говорили о вложении своего последнего доллара в бензобак или в семинар, где они приняли решение стать свободными. Они тоже спали в своих автомобилях. Их жены и дети теперь смотрели на них, как на героев в своём собственном доме. Мы часто слышали истории невероятного успеха, который пришёл вскоре после точки полного

отчаяния. Нас направляли работать вопреки этим испытаниям, которые были неотъемлемой частью процесса успеха. В конце концов, и алмаз когда-то был только ничего не стоящим куском угля, который прошел через интенсивное давление, и наконец появилось что-то красивое и ценное.

Алмазы Эмвей часто шутили о том, они обычно ломали себя. Некоторые ораторы рассказывали о поездках на дальнюю встречу и необходимости продать кассеты по их прибытии только чтобы получить достаточно денег на бензин и вернуться домой. Мы должны были делать много на веревке, но были времена, когда я сомневался, будет ли моя вера достаточно сильной.

Хотя мы "преуспевали" и получали огромное признание на сцене как успешные в Бизнесе, мы делали маленькую часть того, что нам обещали. Если Вы спрашивали Ваш верхний уровень о деньгах или о том, как сделать больше дохода, Вы узнавали, что темой следующего семинара собиралась быть зависть или ревность. Наш Алмаз сообщил нам, что эти вещи пришли из недр ада! Так Вы сплетничали! Мы никогда не должны были разговаривать с «перекрёстной линией», потому что это было сплетней и, как лидеры, мы никогда не должны были обсуждать наши инструменты или изменения цены в системе.

Мы приняли решение сделать всё, что требуется, чтобы дойти до Жемчуга. Мы работали невообразимое количество часов уже и не могли представить, как мы могли сделать больше, но каким-то образом мы должны были делать. Мы не могли так больше жить. Мы должны были дойти до Жемчуга и сделать большой доход, такой, чтобы я мог уйти на покой и быть со своей семьей. Ещё раз, чтобы дойти до Жемчуга, мы должны были помочь трем различным людям, которых мы спонсировали, идти в директоры в одном месяце. Очень немногие в директоры, около одного процента от дистрибьюторов. Чтобы помочь сделать это троим, и всё за один месяц, требовалась некоторая реальная работа. Мы с Кэти говорили об этом, поскольку мы установили цель и решили помочь не трём, а четырём из наших организаций в директоры в том же самом месяце. Мы хотели иметь запас на случай, если одна пара промахнется и не сможет попасть в цель.

С того момента мы полностью сосредоточились на том, на чём был основан Бизнес, помогающий другим преуспевать. Мы много раз слышали от Зига Заглера и наших лидеров: "Если Вы можете достаточно многим другим людям получить то, что они хотят, то Вы будете иметь все, что Вы хотите". Наша энергия была сосредоточена на помощи нашему кругу людей и достичь их собственных целей.

Исповедайте это, признавайте это, обладайте этим

"Культы используют христианскую терминологию, но дают новое определение терминам, чтобы приспособить их к собственной вере и практикам".

Свобода была большой мечтой для большинства дистрибьюторов, с которыми мы работали. Мы говорили об этом постоянно. На семинарах и обучающих сессиях мы часто пересказывали друг другу наши мечты, описывая радость, которую мы будем чувствовать, когда вручим письмо об уходе в отставку нашему боссу. Некоторые описывали разбивание кувалдой своего будильника. Некоторые молодые Жемчуга или Изумруды говорили о дне, когда они оставят работу, уехав или в лимузине или на вертолете. Мы мечтали о наличии образа жизни из шести суббот и воскресений. Это было все, что мы могли думать. Мы должны были научиться сосредотачивать наши умственные ресурсы в этом направлении. Из книг, кассет и семинаров мы узнали, что, как люди, мы могли чётко двигаться в направлении наших самых доминирующих мыслей.

Если мы могли контролировать наши мысли и держать их позитивными и сосредоточенными на наших целях, мы могли преуспеть. Дистрибьюторы даже поощрялись держать «негативную банку» на кухне. Когда муж или жена говорили бы любое утверждение с даже малейшим намеком на негатив, они должны были бы поместить 50 центов в «негативную банку». Мы были проинструктированы, что исповедание чистого позитива было библейским. Алмазы могли повторять фразу "независимо от того, что Вы скажете, это сбудется", - приблизительный перевод Марка 11:23.

Говорить отрицательно было не только вредно, это противоречило слову Бога. Книга *«Что Вы говорите - то Вы получаете!»* была посвящена почти исключительно этой теме. Эта книга была сильно разрекламирована и продана членам нашей быстро растущей организации. Построение бизнеса было не легко. Это было зачастую трудно и сопряжено с испытаниями. Хотя я не считал себя очень духовным, принципы, которые мы узнали из этой книги, казалось, помогали как в нашем бизнесе, так и в личной жизни. Поскольку я не знал Библию очень хорошо, следование Священному писанию и описание его

применения в реальной жизни казалось очень полезным.

"Никогда больше я не буду признавать, что "я не могу". "Всё могу делать через Того, кто укрепляет меня" (Филиппийцам 4:13 NAS).

Никогда больше я не буду признавать нехватку, поскольку " Бог мой да восполнит всякую нужду вашу по богатству Своему в славе во Христе Иисусе " (Филиппийцам 4:19 NAS).

Никогда больше я не буду признавать страх, так как "ибо дал нам Бог духа не боязни, но силы и любви и целомудрия" (2 Тимофею 1:7 NAS).

Никогда больше я не буду признавать сомнения и нехватку веры, так как "...Бог выделил каждому меру веры" (Римлянам 12:3 NAS).

Никогда больше я не буду испытывать слабость, так как "Бог - мой свет и мое спасение. Кого тогда я буду бояться?" (Псалом 27:1 NAS) и "люди, люди, чтущие своего Бога, усилятся и будут действовать" (Книга пророка Даниила 11:32 NAS).

Никогда больше я не буду признавать господство Сатаны над моей жизнью, так как "Тот, Кто в вас, больше того, кто в мире" (1 Иоанна 4:4 NAS).

Никогда больше я не буду признавать поражение, так как "Благодарение Богу, который всегда даёт нам торжествовать во Христе..." (2 Коринфянам 2:14 NAS).

Никогда больше я не буду признавать нехватку мудрости, так как "От Него и вы во Христе Иисусе, Который сделался для нас премудростью от Бога, праведностью и освящением и искуплением" (1 Коринфянам 1:30 NAS)".

Не соглашаться с этими принципами означает не согласиться с Богом. Далее автор поясняет это:

"Мы должны согласиться с Богом, что мы имеем то, что Он говорит, что мы имеем: Его имя, Его природу, Его власть, Его авторитет, Его любовь. Через Его Слово мы уже обладаем этими вещами - но мы должны овладеть ими нашими произносимыми словами. Мы обладаем тем, что мы признаем. Как Джошуа и Кейлеб, мы - законные владельцы того, что Бог уже дал нам в Его Слове - но мы должны верой овладеть нашей "Землей Обетованной".

Было захватывающее изучать эти принципы. Мы вошли в этот бизнес, просто чтобы сделать дополнительные деньги, а теперь это приносило пользу даже в нашей духовной жизни. Нас поражало, что люди критиковали бизнес Эмвей и его лидеров. Они были самыми благочестивыми людьми, которых я когда-либо знал лично. Было неудивительно, что они настолько успешны. Они жили по законам Бога и применяли их, не так ли? Мы учили этим принципам не только членов нашей организации, но также и наших детей. Мы не разрешали нашим детям говорить слово "не могу". В ситуациях испытаний они учились говорить, "я буду пытаться". Мы с Кэти становились даже лучшими родителями в результате бизнеса. Мы были оба очень благодарны за изучение благочестивых принципов, которым мы могли учить наших детей.

Должно было произойти событие, которое могло навсегда изменить направление нашей жизни. Наши спонсоры Керри и Крис часто говорили о свободе. Мы встречали Жемчугов, Изумрудов и Алмазов, которые развили экстраординарный образ жизни в своём бизнесе Эмвей. Зак и Молли вели жизнь, которую невозможно было описать. Они, казалось, путешествовали по миру по желанию. Мы не видели никого, кого мы лично знали, и кто прошёл через все ранги и ушёл на покой молодым. Керри и Крис были Распределяющими прибыль директорами, дистрибьюторами Эмвей в тот день, когда Керри позвонил мне. Я никогда не забуду это. Керри позвонил и сказал, у него были невероятные новости. Он поделился со мной, что уволился с работы. Зак не только дал своё разрешение на это, он помог Керри составить письмо об увольнении тираническому боссу.

Керри, конечно, не ушёл тихо. Он вышел в сверкающей славе. Он тщательно планировал свой уход с Заком. Из его описания, Керри работал на ужасного босса, который просил, чтобы он делал неэтичные вещи. Керри временами имел склонность к высокомерию, и между ним и его боссом не было никакой любви, которую можно было бы потерять Керри не сделал никакого уведомления и просто не появился на важной встрече работников. Он позволяет его боссу отчаянно вызывать его несколько раз.

В конечном счете, он появился на встрече работников, которая уже шла, и прервал своего босса. Он вручил своему боссу заявление об увольнении и подарок. Тот не знал, что случались, и попросил обсудить это с Керри позже. Керри настаивал, чтобы он прочитал письмо немедленно, перед остальной частью работников. Из того, что нам говорили, оно было совсем нелестным. Затем Керри настаивал,

чтобы босс открыл его подарок, который, оказалось, был завернутой в подарочную обёртку копией книги: «Как завоевать друзей и влиять на людей». Эту историю повторяли снова и снова к ликованию дистрибьюторов, упорно трудившихся, чтобы получить свою свободу.

Это было новым поворотом в моей жизни. Когда Керри рассказал мне эту историю, мое сердце учащённо забилося. Я могу точно показать Вам кафельные плитки, на которых я стоял в нашей кухне, когда получил этот звонок. Моя жизнь изменилась навсегда в одно мгновение. Я понятия не имел, что Вы могли сделать достаточно денег как Директор в Эмвей, чтобы уволиться! Я клялся работать в почти нечеловеческом темпе, чтобы получить свою свободу. Теперь не было никаких оправданий. У нас было живое, дышащее доказательство, что этот бизнес работал. Керри скоро начал часто говорить о радостях свободы. Он говорил о сне и проведении целого дня со своей семьей. Он получил образ жизни шести суббот и воскресений; о котором мы до этих пор только слышали. Теперь это было реальностью.

Позже он мог продолжать, чтобы купить у Зака великолепный белый Мерседес SL. Никто когда-либо снова не мог сказать мне, что это не работало или что в Эмвей не было денег. Если бы только мы могли сделать то, что сделали они, мы могли быть вместе каждый день как семья! Мы с Кэти ликовали и были взволнованы этими событиями. Керри был невероятно верен Заку и со временем становился ещё более верным. Все, что мы должны были делать - это оставаться верными бизнесу быть способными учиться, и наши мечты должны были скоро реализоваться.

"При столкновении с культистами, всегда помните, что Вы имеете дело с человеком, который знаком с христианской терминологией и который тщательно пересмотрел её, чтобы соответствовать системе мышления, которую он или она теперь охватывает".

ГЛАВА 5

Путь к разрушению

"Помогать людям помочь себе – это всё, чем является Эмвей и Пасхальные печати. Независимые владельцы бизнеса Эмвей объединены в их целях и мечтах возможностью бизнеса Эмвей".

- Джим Уильямс, президент и главный администратор Национального общества Пасхальной печати

Это был примерно шестнадцатый из месяц, когда мы с Кэти приводили в движение наш новый план иметь в нашем нижнем уровне не трёх, а четырёх лидеров, идущих в Директоры. Мы никогда не обсуждали нашу цель лидерами нашего нижнего уровня, поскольку наша сосредоточенность должна была помочь им перенести их собственные фирмы на следующий уровень. Мы помогали каждому лидеру установить цели в отношении каждого из их ключевых людей. Я встретился с одной парой, Китом и Линдой поздно на ночь на неделе; мы установили с ними их цель и мы вместе молились, чтобы Бог благословил их и направлял их усилия.

В течение только нескольких дней почти у каждого в организации была собственная цель. Этот настрой наэлектризовал группу энергией и направлением. Все мы надевали наши тренировочные ботинки, если можно так выразиться, и упорно бежали каждую ночь и уикэнд, чтобы помочь всем нашим людям достичь их целей. Это было захватывающее время, когда дистрибьюторы один за другим звонили с новостями, что они достигли своей цели и собирались быть признанными на сцене на следующем семинаре в 1000, 2500 или 4000 ЦП.

В последний день месяца, после того, как были сложены все заказы, четыре различных организации (называемые "ноги") пошли в Директоры! Мы никогда не слышали мы никогда не слышали, чтобы кто-то обуздал четырёх Директоров за один месяц. Это было потрясающе! Организация, которую мы развили, только что сделала 30000 ЦП, которые были где-то близки к 70000 долларам за один месяц! Мы были новым Жемчужным Директором и почти уже могли испытать свободу, для которой мы работали столь тяжело.

Никто в группе не знал, что наша собственная цель была встречной, поскольку наш фокус был на их целях. Конечно, из-за правил относительно перекрёстной линии, они могли знать, что все другие дошли до Директора до церемонии награждения. Достаточно странно, но это распространялось даже на близких друзей или сотрудников. Вы никогда не должны были обсуждать детали Вашего бизнеса. Делать так было бы экономическим самоубийством, или таким образом нас учило опытное лидерство в нашем верхнем уровне. Поэтому успех нашей всей организации был почти тайной, которую я и Кэти радостно разделили

только друг с другом. Наша свобода и время для семьи теперь были примерно в поле зрения!

Из-за политики не пересечения линии общее признание для каждого из наших людей наступило на следующем семинаре. Этот случай наконец наступил: пара за гордо пересекала и была публично поздравлена за их усилия. Это было замечательное празднование. Это было другим аспектом Бизнеса, который заставил нас так гордиться быть его частью. Люди были сформированы, и их достижения отмечались. В корпоративном мире поощрение обычно приводило к скрытой ревности и выстрелам в спину, потому что только один человек мог получить повышение. Здесь, мало того, что успех был неограничен, но и чем больше других преуспело, тем Вам легче было преуспеть. Это происходило из-за авторитета, встроенного в каждую новую историю успеха, когда пары одна за другой пересекали сцену. Это не был социализм, но, напротив, это было замечательное корпоративные усилия победы/победы, где Вы определяли ваш успех количеством того, как Вы помогли другим.

Всё новые Директора, одетые в корсажи и бутоньерки, были приглашены на сцену под громкую музыку из кинофильма «Рокки». Толпа из сотен людей сходила с ума. Они начали аплодировать и кричать: "Зажигай! Зажигай! Зажигай!" Люди в аудитории повысили теперь уровень веры, поскольку они видели других, которые лично познали начало преуспевания. **Ничто не вдохновляет уверенность в себе так, как успех!** Хозяин заметил что-то в том смысле, что "это похоже, что здесь работает Эмвей..." к ликование и расцветающему энтузиазму толпы. Каждая пара по-своему была похожа на Кена и Барби. Мужчины были одеты в свежeweыглаженные костюмы, и все их жены были похожи на королев в новых платьях, которые они купили только для этого случая. Они все казались связанными близкими узами как пары и также как группа, объединённая опытом. Дух товарищества и уважение царил среди тех, кто заплатил ту же самую цену, чтобы продвинуться вперед.

Как если бы наша гордость ими не сделала это возбуждение достаточным, случился следующий толчок нас в мир, к которому мы не были готовы. Мы были приглашены на сцену совершенно новый Жемчужный Директор, и толпа бушевала. Это было великое вреся! Казалось, постоянные овации и вопли никогда не кончатся. Торжествующий музыкальный трек ревел на всю громкость, когда люди бежали вперед, чтобы сфотографировать нас. Мужчины крепко обнимали своих жен и шептали им в уши обещания. Вы могли видеть волнение, веру и надежду на лицах и в глазах их всех. Некоторые женщины плакали. Каждый мужчина хотел сделать свою жену королевой дня, и каждая женщина хотела чувствовать себя особенной. Кэти была моей королевой, и я так гордился всей работой, которую она сделала, чтобы помочь нам преуспеть. Она стала буквальной удивительной женщиной, чтобы осуществить все это. Этот опыт поздравления связывал наши жизни вместе, и мы чувствовали себя ещё более близкими, чем прежде.

Мы опять были благодарны, что Бог использовал нас, чтобы вдохновить других к улучшению их жизней. Нам разрешили говорить в течение нескольких минут. Поскольку мы слышали, как делали многие другие, мы похвалили наш верхний уровень и отдали должное им и системе за наш успех.

"Действительно ли это – великое время, или что-то другое?"

"Но Вы смотрите на этот бизнес ... Где есть люди, которые молятся за Вас, любят Вас, обнимают Вас, поддерживают Вас. В каком другом бизнесе люди были бы так заботливы?"

- Корона Эмвей Джоди Виктор ·

Следующий шаг был большим. Мы купили смокинг и платье, чтобы носить их на сцене на больших семинарах. Это незадолго до того, как нас пригласили сделать полно-дневные семинары как Жемчугов. Это было невероятно для нас! Когда-то мы были совершенно новыми, преисполненными благоговением дистрибьюторами, посетившими наш первый собственный семинар. Теперь мы были ораторами на длящихся на протяжении всего дня семинарах.

На уровне Жемчуга и выше был почти подобный культу статус героя. За недели до семинара мы с Кэти начали получать множество визиток и писем от тех, кто может быть в числе приглашённых. Они пришли из разнообразных групп, включая водителей грузовика, врачей, матерей-одиночек и многих, многих других. Большинство записок были краткими, но некоторые люди изливали нам душу даже при том, что мы никогда их не встречали. Почти каждый говорил о своей благодарности за наше время и с нетерпением ждали нас, чтобы мы поделились с ними нашей мудростью. Как их спонсоры, так и система очень хорошо научили их. Первостепенную важность для дистрибьюторов имело быть благодарными за

время своих лидеров.

Организации постоянно напоминали, что лидеры, говорящие на сцене, охотно решали отрывать день от их собственного бизнеса и семьи, чтобы "помочь" им. Многие говорили об этой обязанности как единственном способе что-то вернуть системе, которая так много им дала. Кассеты были сделаны из наших с Кэти речей. Наш энтузиазм сделал нас очень популярным гвоздем программы для нашего верхнего уровня. Позже мы могли узнавать, что Зак продавал тысячи тысяч наших кассет и внутри страны, и за рубежом.

Мы получали два письма в месяц от дистрибьюторов в нашей постоянно растущей организации, благодарящих нас за то, что мы даем им надежду. Оба автора писем поделились тем, что они были на грани самоубийства перед входом в нашу организацию. Нахождение в Бизнесе и прослушивание наших речей дало им надежду на будущее. Мы чувствовали себя смиренными от того, что Бог мог использовать нас, чтобы служить Его людям. Как мог мы чувствовать что-то кроме благодарности за такую миссию.

Наша организация начала стремительно расти. Теперь у нас были ежемесячные открытые (вербовочные) встречи в местной гостинице. Обычно на них могли прийти Жемчуг, Изумруд или Алмаз, чтобы сделать эту презентацию. Когда молодые, "ушедшие на покой" ораторы вращались в нашем городе, это давало Бизнесу больше авторитета. Вначале мы должны были ехать на ежемесячный семинар почти два часа. Теперь, когда мы приводили большое количество людей, семинар был перемещен в наш город. Мы должны были арендовать аудиторию местной средней школы или другой большой зал, чтобы вместить растущую толпу дистрибьюторов.

В свете результатов, которые были получены нами, нам предоставили возможность всё больше советоваться с Заком и Молли. Мы обсуждали эти письма с ними, и Молли сказала нам, что они с Заком получали такие письма почти постоянно. Это продолжало питать наше желание стать Алмазами. Мы могли более позитивно воздействовать на ещё большую группу людей. Зак очень ясно сообщил нам, что мы были теперь более ответственны перед Богом, чем когда-либо были. Это была мощная ответственность, к которой мы должны были отнестись очень серьезно. Теперь мы полностью поняли, зачем была нужна молитва перед каждым семинаром и обучающей сессией. Мы были посланниками Бога. Бизнес был только транспортным средством, которое мы использовали, чтобы улучшить финансовое состояние людей в то время как мы приводили их к Христу. Это была приманка и переключение ситуации, но в хорошем смысле.

Много ораторов говорили об "уловке" при вхождении в Бизнес, чтобы делать деньги. Теперь они сказали, что их финансы велики, у них более близкая дружба с Господом, они стали лучшими родителями и у них крепкий любящий брак - всё в результате обучения в Бизнесе. Они шутили о том, какой ужасный фокус мы [верхний уровень] сыграли с людьми. Это было описано как одна из главных причин, почему Эмвей и дистрибьюторы Эмвей получали критику и негативное давление. Всякий раз, когда Бог собирался использовать людей, чтобы осуществить Свою волю или что-то хорошее, сатана делает всё, что в его власти, чтобы попробовать разрушить эти усилия. Мы должны были сплотиться, оставаться преданными системе и нашему верхнему уровню и не думать негативных мыслей. Оптимизм и позитивное мышление пришли от Бога. Опасения и сомнения приходят непосредственно из глубин ада.

Сомнения были признаком слабости и демонстрировали недостаток веры. Для своей собственной выгоды мы тренировались не пропускать эти мысли после их обнаружения. Лидеры по всей системе провели много времени, обучая нас программировать наше подсознание положительными утверждениями. Сатана хотел, чтобы мы сомневались и не привели большое количество людей к Богу. Он мог заставить нас чувствовать себя слишком усталыми или одинокими, когда мы были вдали от наших семей. Он мог заставить нас сдать непосредственно перед тем, как мы достигнем Алмазного уровня и завоюем окончательную победу для тех, что мы любим больше всего. Всё это случилось на одном уровне нашей жизни. На другом более глубоком уровне я чувствовал, что дела словно разваливались. Достаточно странно, что сомнения нахлынули спустя несколько недель после момента нашего первого большого успеха в достижении уровня Жемчуга.

Я был усталым и недовольным собой. Дела никак не складывались, и было всё тяжелее устранять те негативные мысли. Здесь мы были на уровне, которого когда-либо достигали очень немного дистрибьюторов, делали огромный ежемесячный объем, но при этом делая только маленькую часть того, что нам сказали ожидать. Изнурённые от усилий прошлого месяца, мы надеялись, что наш первый

Жемчужный чек принесет обещанное вознаграждение. Тем временем, мы продолжали в невероятном темпе и не жаловались.

В течение месяца с того, как мы дошли до Жемчуга, наша организация перемещала где-то около 70000 долларов в товарах и услугах в течение одного месяца. Это было то, где должны были вноситься "большие деньги". В тот момент была добавлена новая премия, называемая премия глубины. Зак напомнил нам, что это будет нашим самым большим источником дохода. Мы не могли дождаться, чтобы получить чек в том месяце. С огромным энтузиазмом мы пронесли письмо на нашу кухню и вместе вскрыли конверт.

Мы были потрясены тем, что видели. Наша огромная премия глубины за то, что мы делали почти 70000 или больше долларов в объеме, была (если я правильно помню), **точно 64 доллара**. Были и другие премии, которые мы получали за этот объем, которые принесли нам доход в течение месяца около 2 000 долларов, но мы были удручены.

Мы работали невероятно тяжело, чтобы добраться до этой точки. Как другой Жемчуг мог делать около 100000 долларов ежегодно и уходить на покой? Из-за правил относительно пересечения линии, это было опасным вопросом, чтобы спрашивать. Это был опасный вопрос, чтобы даже думать о нём. После всех представлений, которые мы слышали в течение многих лет, мы ожидали делать 80-100000 долларов на этом уровне. Совместно мы с Кэти были вовлечены в деятельность в бизнесе и, совместно, хорошо работали более чем 100 часов много недель только в Бизнесе. Я также всё ещё не имел возможности оставить мою работу, таким образом, мы были физически максимально утомлены. В сутках не было достаточного количества часов. Мы делали десятки тысяч долларов в ежемесячном объеме, но нашем доходе за вычетом расходов было не 80000 долларов или 100000 долларов. Это было ближе к 20000 долларов при сверхчеловеческом всеохватывающем усилии. Когда Вы подсчитывали это как в почасовой оплате, с налогами, которые мы должны были заплатить, для нас могло быть лучше щёлкать булочки с начинкой в Макдональдс.

Мы знали из всего, чему нас учили, что *мы* были проблемой. Был успех все вокруг нас. Снова и снова на лидерских встречах, Алмазы Эмвей могли насмеяться над "идиотами", которые жаловались на не создание достаточного количества денег. Как записанные на пленку сообщения, лозунги пробегали в моей голове:

"Кто отвечает за изменение вашего дохода?"

"Быть мужчиной"

"Вы можете делать оправдания или деньги, но не то и другое одновременно"

"Настоящий мужчина расплачивается с долгами"

"Настоящий мужчина решает проблему денег"

"Настоящий мужчина сосредотачивается на своём бизнесе и не касается бизнеса или дохода другого"

"Настоящий мужчина держит свою жену дома, чтобы наслаждаться её свободой"

"Если Вам не нравится Ваш доход, посмотрите в зеркало"

"Нам все платят по одинаковому графику"

Я не могу сказать Вам, сколько раз я слышал сообщения такого типа...

Это является самой чистой формой капитализма и свободного предприятия на планете. Нам всем платят одинаково, на основании работы, а не цвета кожи или политики должностных лиц. Если Вам не нравится Ваш доход, идите и работайте. Вы морально обязаны Вашей группе делать много денег, чтобы формировать их веру. Вы - пример, и только Вы можете решить, хороший это будет пример или плохой. Разве Вы не достаточно любите свою жену, чтобы оставить работу? Кто-то на этой неделе берет своих детей в Мир Диснея, почему не Вы? Я не думаю, что они возненавидели бы Вас за то, что Вы возьмёте их туда. Вернитесь в угол, где Вы должны работать и говорить Вашим детям, когда идёте. Вера – это видение и вера в невидимое. Как Ваши дети когда-либо научатся иметь веру, если они никогда не увидят, что Вы выступаете и объявляете это? Будьте лидером. Это - то, в чём Америка нуждается больше всего. Америка нуждается в мужчинах, которые являются мужчинами, а не хлюпиками, но лидерами, которые могут руководить. Вы можете быть великим мужем, отцом и лидером, в котором нуждаются Ваша жена, Ваши дети, Ваша церковь, Ваше сообщество, Ваша страна и Ваш Бог.

Поверьте мне, пропаганда и моральный шантаж были очень эффективны. Нас учили, что если мы

были обеспокоены успехом или доходом другого, было неудивительно, что мы не делали то, что хотели сделать. Согласно обучению, должно быть, моя сосредоточенность и всё моё сердце были неправильны. Ревность и зависть не приходят от Бога. Они были инструментами, которые использовал дьявол, чтобы отвлекать нас от нашей собственной победы. Тот, кто интересовался доходом другого, сам может никогда не сделать много из-за этого недостатка характера. Хотеть иметь то, что заработал кто-то ещё – это социализм. Социализм никогда не работал ни в одной стране, потому что это воровало стимул у производителя. Нас проинструктировали, что социализм только работал в теории, в либеральных студенческих городках колледжа, где его преподавали неправильно ориентированные философы. Здесь же, когда Вы произвели, Вы пожинали урожай. Это не походило на работу, где кто-то ещё контролировал Ваш доход. Вы полностью контролировали его и *должны быть* и радостны, и благодарны иметь неограниченную возможность воплощать Ваши мечты.

Я чувствовал, какое было противоречие. Здесь мы держались как герои и успешные на сцене на больших семинарах. Кассеты с наших семинаров делались и продавались тысячами. Внутри я чувствовал себя подобно такому провалу, потому что мой доход не соответствовал тому, что, как нам говорили, делал другой Жемчуг. Я действительно чувствовал, что мы жили двойной жизнью. Что-то отсутствовало. Я читал многие книги о вере, рекламируемые и продаваемые нашими спонсорами. Книги Роберта Шуллера и Нормана Винсента Пила заставили меня думать, что я должен был усилить мою веру, чтобы действительно преуспеть во всех областях жизни. На большом семинаре Уикэнда Мечты для дистрибьюторов Эмвей было эмоциональное воскресное служение, которое закончилось посещением алтаря. Сотни людей начали продвигаться. Я хотел подняться, но в то же самое время, я чувствовал себя парализованным опасениями.

В последнюю минуту я оставил своё место, пошёл вперёд и вернул мою жизнь ко Христу. Я работал так тяжело, но что-то было неправильно, потому что я, казалось, был единственным человеком, не делающим прочный доход, чтобы помочь своей семье. Благодаря идеологической обработки я верил, что у меня была духовная проблема: нехватка истинной веры, которая не давала мне быть мужем, отцом и поставщиком, которыми меня называли.

Это, должно быть, была первая из нескольких поездок, которые я делал к алтарю за последующие несколько лет. Каждый опыт был более эмоциональным, чем предыдущий. Я чувствовал себя полностью истощённым, не зная, почему я не преуспевал. Я отчаянно пытался найти решение. Конечно, Бог мог услышать мои просьбы. Я проводил гораздо больше времени в служении Его людям, чем со своей собственной семьёй.

Организация с большими собаками

Характеристика культа - "Несмотря на требование честности, существует использование запугивания или обмана и на членах и на посторонних... несмотря на требование открытости, существует тайна".

- Джон Анкерберг и Джон Уэлдон ·

Обучение, или идеологическая обработка на Жемчужном уровне стали намного более интенсивными и требовательными. Ни один из нас на этом уровне ничего не подвергал сомнению. К этому моменту большинство из нас бессознательно потеряло всякую способность использовать критическое мышление. Как лидер на этом уровне, Вы должны были полностью философски совпадать с вашим верхним уровнем. Никакое разногласие не позволялось. Мы начали слышать ужасные истории о Жемчугах, Изумрудах и даже Алмазах, которые потеряли это всё и даже имели теперь *работу*. Все они имели неконтролируемое это и думали, что они знали больше, чем их спонсор. Они не были командными игроками. Некоторые решили пересечь линию и проконсультировать друг друга. Нам говорили, что некоторые бывшие Алмазы хотели служить алкоголю на семинарах.

Использование алкоголя было запрещено в этой группе, как и курение. Очень немного лидеров курили, и Вы никогда бы не увидели, что кто-то употребляет алкоголь. Казалось, большинстве сфер был очень высокий набор моральных стандартов. Запрещение алкоголя не беспокоило Кэти или меня, потому что мы были непьющими. Мы могли бы разделить одну или две бутылки вина в год. У меня не могло быть больше шести пакетов пива за то время. Единственный раз, когда я мог выпить его, был в редком случае, когда мы встретились с друзьями за пределами Эмвей. Я не купил бы его, но мог пиво по-

дружески, если оно предлагается. Это не походило на большое дело как для Кэти, так и для меня. Мы редко говорили об этом, но мы обижались на то, что вторжения правил нашего верхнего уровня в то, что было нашей частной жизнью, стали более частыми. Это был только бизнес.

Нам говорили о некоторых бывших Алмазах, которые теперь были сломлены и работали на работе. Они нарушили другое "правило" успеха. Некоторые из них не были настоящими мужчинами и слушали "хулу" и жалобы своих жен. Это было парадоксом. На сцене мужчины умоляли, чтобы любить своих жен, как Христос любил церковь. Христос любил церковь так, что Он отдал саму Его жизнь за неё. Однако на личных встречах руководства высокого уровня 'только для мужчин', нам велели не слушать жалобы наших жён. Мы должны были быть достаточно сильными, чтобы пока закрывать глаза на их чувства, и они, конечно, позже будут благодарить нас за это. Если бы Вы любили вашу жену, то Вы могли слушать Ваших спонсоров вместо неё и хорошо её обеспечивать. Она позже была бы благодарна за то, что она вышла замуж за настоящего мужчину, а не за хлюпика. Я не мог признать эту искусную манипуляцию привязанностями и ценностями до того, как стало слишком поздно.

Некоторые бывшие Алмазы, как нам говорили, передались окончательному греху неверности своему верхнему уровню. Зак рассказал нам, как несколько лет назад у него была группа Алмазов, которые собрались и решили, что они знали больше, чем Декстер. Они представляли большую часть организации Зака и пришли в его дом для встречи. Они решили отколоться от Декстера и создать свою собственную систему семинаров и т.д. Они сказали Заку, что у него был выбор пойти с ними или потерять большую часть своей организации, или таким образом нам говорили. Он остался верен Декстеру, и они сделали своё собственное дело. В конечном счете, они потеряли почти всю свою организацию и теперь имели работу (окончательная деградация). Зак сказал нам с улыбкой, что они могли иметь собственный Уикэнд Мечты теперь в телефонной будке. Все мы хорошо посмеялись над их глупостью и не могли понять, как они могли быть верными спонсору, кто так им помог.

Лидерам высокого уровня также говорили, что эти бывшие Алмазы не были когда-либо в действительности лидерами. Их верхний строил почти всю их организацию и позволял им брать кредит на это. Так как они не были строителями, их фирмы умерли, когда удалились из системы Йага и влияния заправской команды верхнего уровня. Дисгармония и неконтролируемые эго стоили тысячам людей их будущего, когда эта организация развалилась. Мы должны были сплотиться в согласии с нашим спонсором, так будущее многих людей, помимо нашего собственного, было под угрозой. Зак имел глобальную организацию и был мультимиллионером, потому что он оставался верным декстеру. Он сообщил мне лично, что он делал больше, чем миллион долларов в год. Несомненная стопроцентная верность, как он учил, была необсуждаемым элементом успеха.

Мы с Заком проводили всё больше времени вместе, поскольку наша организация стала большим процентом от его огромного бизнеса. Зак медленно начинал заменять других мужчин в моей жизни, становясь для меня в роли отца. Фактически я написал Молли и Заку письмо, говоря им, что он был отцом, в котором я всегда нуждался. Он вел меня и советовал мне. Более, чем что-либо я хотел пойти в Алмазы, чтобы он мог гордиться мной. Никто не хочет подвести своего отца. Несколько других мужчин на уровнях руководства выражали то же самое обязательство. Молли пересказала, что много мужчин говорили ей, что Зак стал для них "в роли отца". Я был так благодарен иметь его как наставника и тренера. Я хотел подражать ему во всём, будучи прекрасным семьянином, мужем, отцом, сыном, и любя служить многим.

Те из нас, кто был протеже Зака, изучили каждый его жест и особенность и могли делать его представление и обучающие сессии почти идентично. Прекрасное дублирование означало прекрасные результаты. Весь бизнес был основан на теории, что 'если Вы делаете то, что я делаю, Вы будете иметь то, что я имею', Я мог говорить те же самые шутки с теми же самыми интонациями, выражением лица и жестами рук. Я слушал его ленты очень много раз, что мы подшучивали над этим, что я мог открыть рот, и выйдет Зак. Я с испытаниями точно как он в соответствии с принципами, которым он учил.

Я продолжал говорить себе, что было волнующе быть частью чего-то великого, что изменяло жизнь других. Иметь успешных христианских наставников было глазурью на пироге. Зак и Молли помогли многим стать богатыми. Мы только должны были прекратить сомневаться и мысленно подвергать это сомнению, и полностью подчиниться их руководству. В конце концов, один обычно укрепляемый принцип был таким: Ваш спонсор никогда не сможет сделать никаких денег, если он вначале не помог

Вам преуспеть. Это должен был быть сценарий победы/победы. Они никогда не дали бы Вам плохого совета, потому что это могло повредить также и их бизнесу. Одна типичная аналогия, которая использовалась, чтобы укрепить это, была аналогией с финансовым планировщиком. Философия навязывалась чем-то вроде такого:

Им (финансовым планировщикам) платят не за качество их совета, но на основании продажи Вам чего-то независимо от результатов. Если бы они были действительно богаты и понимали финансовые принципы, то они, конечно, могли не приходить в Ваш дом, пробуя продать Вам что-то. Алмазы овладели финансовым успехом. Вы можете только учиться у кого-то, кто сделал то, что хотите сделать Вы. Человек с опытом никогда не милосерден к человеку с мнением.

Ещё одной "льготой" нахождения на Жемчужном уровне было то, что мы были в состоянии посещать лидерские встречи с Алмазами высокого уровня. Обычно в первую ночь большого воскресного семинара Жемчуг и Изумруд встречались со всеми местными Алмазами и приглашались, чтобы выступать. Как Жемчугам, нам часто поручалась обязанность быть хозяевами на этих визитах Алмазов. Мы должны были одеться очень хорошо и заехать за ними в аэропорт на лимузине. К настоящему времени Зак и другой Алмаз из его организации купили с этой целью свои собственные лимузины. Мы должны были приветствовать приезжающих Алмазов в аэропорту, нести их багаж и открывать для них двери. Их буквально рассматривали как визит высокопоставленных персон. Мы чувствовали гордость быть частью организации, которая показывала столько уважения к другим.

Как хозяева, наша ответственность состояла в том, чтобы заставить их чувствовать себя долгожданными и проявлять внимание к их потребностям в течение уикэнда. Часть этого включала их введение за кулисы раньше срока, так, чтобы Зак мог приветствовать их и познакомиться с тем, о чём по его мнению они должны были говорить.

Другая обязанность состояла в том, чтобы пригласить их на встречу с Жемчугом и Изумрудом, которая имела место после обычного семинара и часто шла до 1:00 ночи или позже. Обычно к этому времени мы были все физически истощены, но, несмотря на то, что чрезвычайно устали, были благодарны за нахождение вокруг лидерства. И опять Зак мог часто давать приехавшим ораторам очень определенную тренировку относительно того, что подчеркнуть на этом уровне лидерства. Переговоры здесь были обычно предельно откровенны и там не было ничего, что могли слышать обычные люди в организации. На этом уровне нам говорили, что мы должны будем работать по крайней мере шесть или семь дней в неделю, чтобы сделать работу. Слишком много людей рассчитывали на нас, чтобы преуспеть для нас; чтобы не делать именно так.

С поздней ночи до ранних утренних лидерских встреч Алмазы говорили о невероятном образе жизни, как они разделились со своими семьями начиная с принятия решения в Жемчуге и Изумруде, "отдать всё, что у них было" и двигаться к Алмазу. Они говорили о теперь уходе на покой их родителей и невероятных круизах или поездках с ними на Гавайи. Некоторые говорили о покупке домов и автомобилей для своих родителей, и каждый говорил о финансировании детского дома.

Существовал целый новый стандарт работы, ожидаемый здесь. Полная преданность на сто процентов была единственным приемлемым примером, который мы могли подать как лидеры, особенно если мы хотели остаться ораторами в графике семинаров. Как Жемчугам, нам платили 600 долларов за то, что мы делали семинар, и этот дополнительный доход, конечно, выручал нас. Самым важным аспектом разговора об этих событиях был тот факт, что Вы были ясно признаны как часть "включенных" в лидерство. Это давало Вам больше авторитета, когда Вы шли работать в пределах вашей собственной организации. Люди были очень взволнованы пригласить их друзей на домашнюю встречу, которую я проводил, если они только что видели, что мы с Кэти говорим на семинаре сотням или тысячам людей.

В трех отдельных случаях, различные Алмазы учили, как придерживаться нашего лихорадочного и хаотичного безостановочного графика наших организаций. Оправдание было в том, что мы работали так тяжело по собственному выбору, а они никогда не должны были так работать, если они лично не решили это делать. Зак сам сказал, что мы никогда не должны позволять нашей группе видеть наше расписание, потому что это могло бы напугать среднего дистрибьютора, у которого ещё не имел достаточно большой мечты или понимания всей картины. Другой Алмаз Эмвей советовал нам походить на уток, плывущих поперек водоема. Они спокойны, собраны и легки на поверхности, но шлепают лапами под водой, как сумасшедшие.

Другой Алмаз Зака советовал нам, как делать представления образа жизни. Он проинструктировал нас сыграть однажды утром в такую игру, как гольф, и затем говорить об этом в течение месяца. Это создавало впечатление, что Вы играли постоянно в гольф и можете мотивировать игроков в гольф в организации, которым нужно время для игры. В конце концов, большинство людей на этих лидерских встречах уволились со своей работы. Если они хотели работать на бизнес день и ночь, это был их выбор. Никто больше не **должен** был работать по такому графику.

Движение вверх!

Процесс наставления или формирования дистрибьюторов начального уровня преподавался и укреплялся много раз. От лидеров *требовалось* проявление надлежащего уважения к верхнему уровню. Дистрибьюторов учили всегда быть благодарными и почтительными к времени своего верхнего уровня. Нам следовало даже покупать бензин для наших спонсоров, когда мы ездили вместе, чтобы продемонстрировать наше уважение за их время. Ожидалось, что мы покупаем также пищу для нашего верхнего уровня. В качестве причины приводился тот факт, что Вы можете извлечь больше выгоды от этого совместно проведённого времени, чем они. Используемая аналогия была следующей: "Когда сломленный парень и богатый парень собираются вместе и разговаривают, кто принесет наибольшую пользу?"

Мы приняли это как простое изображение уважения к наставникам. Дистрибьюторам постоянно напоминали, что их верхний мог быть со своей семьей или где-то ещё в своей организации, но решил 'вложить' в **Вас** своё время. Мы никогда не видели, как Двойные Алмазы Эмвей Зак и Молли сами одни покупают пищу за эти почти десять лет, которые мы были с ними в бизнесе. Когда я и Кэти принимали гостей на семинаре, нам вывели автомобили ораторов, и мы вымыли их в то время, как они были на сцене. Мы также могли послать их детям связку воздушных шаров, чтобы поблагодарить за то, что они одолжили нам своих маму и папу на день. Это казалось комфортно - быть частью организации, которая показывала такой высокий уровень уважения к людям.

Странное изменение начало происходить после того, как мы пошли в Жемчуг. Люди в нашей собственной организации начали воспринимать нас совершенно по-другому. Это были не только лица в толпе или люди, которых мы знали случайно или на сцене. Наши самые близкие друзья начали рассматривать нас в необычной манере. Это почтение вызывало у нас дискомфорт. Это не было ничто иное, как почти преклонение, даваемое дистрибьюторам Алмазного уровня; все же, это было подобно ему по природе. Люди, которые теперь были для нас, как семья, удостоверились, чтобы сказать нам, насколько благодарны они были за любое время, которое мы можем разделить с ними. Они даже стали более озабоченными тем, чтобы "посоветоваться" с нами.

Они всегда особо заботились, чтобы быть вовремя и настаивали на том, чтобы покупать нам соду, кофе и нашу пищу, когда мы были вместе. Они начали делиться с нами более интимными деталями своей жизни и борьбы. Люди не из нашей организации делали то же самое. Многие знали нас из-за сцены и семинаров, которые мы начали делать, другие знали нас, потому что наши кассеты расходились тысячам людей по программе "кассета недели". Дистрибьюторы из такой далёкой страны, как Канада, звонили, чтобы сказать нам, как они были вдохновлены нашим примером. У нас был друг, имеющий дистрибьютора в Англии, которому позвонили, чтобы сказать ему то же самое. Это построение больше походило на "обожествление", и мы стали получателями обожания.

Это вызывало большое неудобство, поскольку эта система героя давала дистрибьюторам почти культовое почтение к лидерам и неутолимую жажду и желание стать одним из них. У нас скоро были бизнесмены, хирурги, пасторы, анестезиолог и многие другие, желающие получить от нас совет или рекомендацию. Пришло внезапное понимание, что у нас было больше мудрости, чем мы фактически сделали. Действительно, мы прочитали и изучили огромное количество материалов системы относительно управления времени, навыков коммуникации, установления цели и мотивации. Мы начали достигать уровней в бизнесе, достигает которые очень маленький процент от дистрибьюторов несмотря на огромные усилия.

По сути дела, мы были только трудолюбивой парой в в конце своих двадцатых лет, у нас ещё не было большого жизненного опыта. Позже у нас могли быть профессионалы, желающие брать свободный от работы день, чтобы провести несколько часов, получая наш совет. Незнакомцы могли подходить к нам

в аэропортах и приветствовать нас. Хотя признание первоначально заставляло нас чувствовать себя немного неудобно, мы чувствовали себя хорошо от того, чего мы достигли, и это, конечно, питало мотивацию в нашей организации. Слава и признание никогда не были нашим мотивом, таким образом они быстро устарели. Мы были частными людьми и начали чувствовать, что мы жили на виду у всех.

Мы чаще советовались с Заком и Молли, и были теперь приглашены туда, что считали Меккой для дистрибьюторов. Как я сказал раньше, мы были приглашены [присутствие было обязательно] на лидерские встречи Жемчуга/Изумруда/Алмаза. Здесь мы начали встречаться и развивать отношения с теми, кем мы только восхищались на расстоянии. Теперь мы имели возможность учиться непосредственно у этих миллионеров и создателей миллионеров. Это были пары, к которым мы приехали, чтобы уважать и подражать им. Работа, которую мы сделали, чтобы достигнуть этого уровня, была невероятной. Перенесение таких испытаний, чтобы добраться до этой точки, давало нам всем «честь мундира». Было невероятное ощущение товарищества и взаимного уважения - быть одним из немногих, кто сделал так много.

Мы получили теплый прием от этой группы внутренних кругов. Нам говорили, что больше 100 миллионов долларов ежегодного объема Эмвей были сделаны через эту маленькую группу лидеров Зака. Они были лучшими из лучших. Лидеры на этом уровне были очень ориентированны на семью и на веру и часто говорили о нашем бизнесе как о выполнении великого поручения – подвести других к Богу. Многие часто цитировали Священное писание. Они всегда безупречно одевались и казались чрезвычайно богатыми. Реальным мотивирующим фактором для нас было то, что каждый из них помог многим, многим другие преуспеть в качестве предпосылки их собственного личного успеха. Самые большие слежители стали самыми большими лидерами, и мы были среди них. На заднем плане нас подстёгивало наше очень сильное желание быть хорошо оплачиваемыми служащими. Мы всё же должны были увидеть большую часть обещанного дохода.

Поэтому богатство, которое Алмазы Эмвей открыто выставляли на показ, отталкивало и мотивировало нас одновременно. Дистрибьюторы Алмазного уровня Эмвей имели огромное количество драгоценностей, особенно алмазных драгоценностей. Это было видимым внешним признаком их экономического успеха и символом их достижения Алмазного уровня в бизнесе Эмвей. Большинство дистрибьюторов Изумрудного уровня носило алмазы. Входя в бизнес, я не думал, что носить бриллиантовые кольца было мужественно. Это, конечно, не была моей целью, но в Бизнесе это было символом мужественности. Это был символ служащего-покровителя. Это символизировало достижение Вашего полного потенциала для Бога, Вашей семьи и людей в Вашей организации, которых Вы любили.

Дистрибьюторы высокого уровня часто могли снять свои алмазы и другие драгоценности и раздавать их нам, чтобы примерить. Молли носила шестикаратное бриллиантовое кольцо, а Зак носил десятикаратовое кольцо. Нам говорили, что это был прекрасный вклад в камень такого сорта, оцененный более чем в 100000 долларов. Он также носил президентский Rolex с лицевой стороной, гранями и лентой, почти полностью инкрустируемыми алмазами. У Молли была большая коллекция платьев, обуви и мехов. Зак часто говорил о вхождении в Бизнес, желая иметь хороший автомобиль, и обладании однажды более чем миллионом долларов в одних транспортных средствах. Они жили в том, что было описано как дом в 1 000 квадратных футов, оцениваемый более чем в миллион долларов. Это было куплено у неверующего. (Ораторы могли учить нас со сцены, что Бог сделал эти виды вещей для Своих детей, а не детей Сатаны). Было очень важно знать, что не было никакого ипотечного кредита на этот дом или на любой из других домов, которые имели Зак и Молли. Если бы мы только следовали принципам, которым нас учили, мы также однажды жили бы свободной от долгов и стрессов жизнью. Какой радостью это было бы для нас!

Пёстрая и показная демонстрация богатства мотивировала меня в том снова и снова, это демонстрировало, что этот бизнес работал. Для меня не было необходимости работать Аудитором Федерального правительства, чтобы зафиксировать, что Эмвей работал и работал многими способами для тех, кто желал прикладывать усилия и относиться к этому серьезно. Мы видели вокруг себя все доказательства.

Зак и Молли не были исключением. Мы начинали встречать многих, многих Алмазных пар, которых все говорили о том же самом невероятном образе жизни. Некоторым даже сделали профессиональное видео образа жизни, которое были доступно для того, чтобы продавать нашим дистрибьюторам и помочь

им "строить мечту". Они были источником огромного побуждения и поддержки к нам всем. Построение этого бизнеса было нелегко и требовало огромного количества физической, умственной и духовной настойчивости. Когда люди "из вне" говорили нам, что в Эмвей не было денег, мы думали, что они были идиотами. Некоторые даже могли сказать нам, что они никогда не знали никого, кто сделал деньги в Эмвей; всё же мы хорошо знали о более чем ста миллионерах. Некоторые могли говорить, что это был маленький процент тех, кто когда-либо преуспевает, и я мог спросить их, сколько людей там, где они работали, уволилось в своих тридцатых и стало богатыми. Ответ всегда был 'ни один'. Здесь, в этом бизнесе, нам неоднократно говорили, что был "100%-й коэффициент успеха" для тех, кто включился систему и сделал работу.

Один фундаментальный принцип, преподававший в Бизнесе как требование для успеха, был способностью 'строить мечту'. Это было одной привычкой, которую наш раскрыл нам, чтобы регулярно применять, пока это не станет нашим собственным. Семья, безопасность и совместное были почти нашими единственными мотивами после входа в бизнес Эмвей. Они оставались неповрежденными, но систематически добавлялись другие, поскольку время шло. Одной из часто повторяемых цитат Декстера Яджера было: "Когда мечта является достаточно большой, факты не имеют значения" Мечта, как определялось системой и нашим верхним уровнем, не могла быть только семейным временем или свободой. Это должно было быть чем-то физическим и осязаемым. Мы должны были испытать то, что там было, чтобы знать, почему мы работали столь тяжело.

Мы никогда не были заинтересованы в обладании Кадиллаком; все же это было автомобилем, на котором, *как ожидалось*, ездят лидеры. Мы начали возить их, сдали им экзамен на водительские права, и скоро *нуждались* в нём. Это был не только удобный для покупки автомобиль. И вновь, это была внешняя демонстрация верности, успеха и мужественности. После консультации с нашим верхним уровнем, мы получили недорогую давно используемую модель, и это чрезвычайно мотивировало нашу группу. Скоро каждый из них нуждался в нём. Многие пошли в Директоры и в конечном счете закончили покупкой Кадиллака или Мерседеса.

Один раз Молли взяла Кэти и других лидеров к меховщику. Многие примеряли норковые шубы. Кэти никогда не носила норку, но вид её, надевшей красивый белый и коричневый отделанный по всей длине мех, который абсолютно сочетался с её тёмно-русыми волосами, дал нам новую цель. Она была похожа на принцессу в этом и сказала, что это чувствовала себя необыкновенно. Мужчинам-дистрибьюторам часто говорили, что они не должны были получать мех для своей жены. Поощрялось, чтобы мы помнили, что их усилия на работе покупали мех ... только для жены босса или акционера. Меня часто преследовал этот старый вопрос: "Кого Вы любите больше?" Я начал ненавидеть моего работодателя и хотел отчаянно преуспеть в моем бизнесе, чтобы обеспечить эти вещи для Кэти в противоположность чьей-либо жене.

Зак взял меня в поездку в его недавно купленном Феррари. Это был подобающий Феррари, красный и хорошо справляющийся даже с проселочными дорогами. Мы с ним садились в его турбо дизельный Мерседес SDL и различные другие Мерседесы из его личного парка роскошных автомобилей. После одной консультационной сессии только мы с Заком зашли в его автобус Prevost. Дистрибьюторам говорили, что это стоило более полмиллиона долларов.

Я никогда не был в доме, в котором был столь же чудесный интерьер, как в этом автобусе. Это был роскошный автобус с мраморным полом, зеркальным потолком и приглушённым освещением. Мы также провели некоторое время в его лимузине. Одно из его наиболее роскошных приобретений было Lamborghini Diablo. Такие автомобили стоят более чем 100000 долларов и буквально останавливают движение с своим блестящим дизайном. Всё время, когда мы были вместе, он мог советовать мне и давать мне бизнес-комбинации, личные, духовные и финансовые советы.

Большая часть советов, который он мог давать мне, была связана со Священным Писанием, относительно веры или служителя-покровителя. Он в шутку мог описывать покупку роскошных транспортных средств, домов и подобной курорту недвижимости как незначительные закупки. Незначительные закупки были определены как закупки, на которые Вы могли выписать чек; существенные закупки требовали банковской ссуды. Для некоторых людей покупка холодильника была важной покупкой. Для Зака покупка личного острова была незначительной покупкой. В его жизни не было стрессов, связанных с деньгами. Что бы я не дал, чтобы сделать так, чтобы Кэти жила также!

Я чувствовал себя невероятно благословенным - иметь кого-то, кто успешный наставляет меня. Это было, как будто я был владельцем нового ресторана Макдоналдс, и его основатель Рей Крока наставлял и тренировал меня. Успех был неизбежен. Никто не был согласен работать столь же тяжело, как мог работать я! Я тренировался смеяться над людьми, которые говорили мне, что этот бизнес не работал. Такие критичные люди обычно работали, как рабы на босса-угнетателя, который управлял как их временем, так и доходом. Какие кретины! Мои все перспективные и фундаментальные убеждения начали драматично изменяться. Мы с Кэти были благодарны за то, что нас просветили и спасли от целой жизни рабства на работе. Мы собирались стать богатыми и проводить вместе весь день и каждый день.

Если мы могли бы только работать немного упорнее, я мог бы уйти со своей работы и начать жизнь, полностью занятыми родительскими обязанностями. Слава Богу! Это было доминирующей мыслью, которая держала меня в движении. Мы с Кэти оба так устали и теперь обычно жили почти в состоянии истощения из-за недостатка сна. Я помню, хотел только быть в состоянии сконцентрироваться на работе из-за того, что мозг почти не работал после дней минимального сна. Однажды я был на телефоне в офисе на работе, ждал на линии и, я помню, думал что они должны говорить громко, когда звонят, потому что я засыпал. Я уставился на экран моего компьютера и дрейфовал прочь, пока голос на линии не встряхивал меня, возвращая в сознание.

Это было весьма обычно для лидера. Суперзвезда Эмвей Алмаз Рандай Ходжен пересказал историю, как был на встрече менеджмента на работе, впал в сон и фактически скатился со своего места на пол. Приближалось к точке, к которой я пробивался так тяжело, но я продолжал двигаться, пока у меня было первой галлюцинации. Я ехал домой со встречи в загородном доме около 3:00 в буднюю ночь и почти доехал до дома. Истощение охватывало меня, но до дома оставалась только четверть мили.

Внезапно в середине дороги передо мной возникла спина слона, в которого я мог врезаться на полной скорости. Я стоял на тормозах обеими ногами и машину резко занесло при остановке. В моем теперь полностью бодром состоянии я понял, что серый слон, в которого я сбил, был фактически плотным облаком тумана, который выглядел твердым в свете моих фар. Я пошел домой немного потрясенный, но более решительный, чем когда-либо. Я никогда не чувствовал себя так хорошо, целуя своих спящих детей и желая Кэти доброй ночи, когда я рухнул в кровать для нескольких драгоценных часов сна перед работой. Я знал, что я скоро должен был оставить свою работу.

Как лидерам, нам советовали строить Бизнес семь дней в неделю. На частной сессии с Заком и Молли эта директива настоятельно укреплялась. Кэти не нравилось, что я работал по воскресеньям. Это было почти нашим единственным семейным временем, если я был дома. Зак консультировал Кэти на одной консультационной сессии в течение почти часа о преобладании над этим "испытанием". Нам неоднократно говорили, что всё, что мы должны были делать, чтобы сделать 100000 долларов в год, это пойти в Изумруды. Делайте работу. Никаких оправданий! ЕСЛИ Вы были дистрибьютором, который не был доволен своим доходом, Вам советовали посмотреть в зеркале, чтобы найти человека, контролирующего это. Это не было работой, где Вы могли винить в Вашей ситуации Вашего босса, политику должностных лиц или экономику. Это было "самой чистой формой свободного предприятия".

Мы продолжали 'строить мечту', поскольку мы поощрялись это делать, посещая роскошные дома и водя дорогие автомобили. Однако одна вещь, которую мы с Кэти отчаянно жаждали, было проводить время вместе, как семья. Это было всё, о чём я мог думать целый день. Я должен был сделать больше, чтобы уволиться. Настоящий мужчина получил свою свободу.

Какова Ваша цель?

"Я понимаю это, люди. Если бы этот бизнес не работал, то я знал бы к настоящему времени. Я понял бы это. Этот бизнес работает многими, многими, многими, многими, многими, многими, многими, многими путями".

- Корона Эмвей Джоди Виктор.

"Свобода" была одной большой мечтой, ради которой большинство дистрибьюторов в нашей организации трудилось много часов. На уровне разделения прибыли большинство женщин в нашей организации уволилось со своей работы. Некоторых забирали на лимузинах в последний рабочий день. Это было огромным источником побуждения для работающих мам в нашей группе. Бизнес продвигал идею, что для женщины было глупо иметь карьеру, независимо от того, имела ли она детей или нет. На

встрече Директоров, Бирди Яджер называла каждую имеющую работу женщину в комнате "идиоткой!" Такие женщины могли помогать своим мужьям строить многомиллионный бизнес, но вместо этого хотели строить справедливость в бизнесе их работодателя. Это показывало у женщины недостаток веры как в её собственный бизнес, так и в ее мужа. Если Вы не верили в Ваш бизнес, как Вы ожидали, что Ваш нижний уровень поверит в него? Была огромная система и давление верхнего уровня, чтобы "уволить Вашего босса!" Дистрибьюторам советовали фактически написать своё заявление об увольнении, независимо от их текущего финансового положения. Они должны были не давать это кому-либо, но прочитывать его ежедневно, чтобы остаться сосредоточенными. Вы двигались в направлении вашей самой доминирующей мысли. Дистрибьюторам велели скандировать такие фразы, как: "**Свобода!**" "**Свобода!**" или "**я иду в Алмаз**" снова и снова поздно ночью на семинарах.

Мы хорошо изучили *систему* и обучали её принципам. Мы стали очень искусными в том, чтобы заставлять дистрибьюторов визуализировать, использовать все их чувства, которые похожи на те, что будут в последний день их работы. Они получали огромную радость, представляя взгляд на лице их босса, когда они отдавали своё заявление об увольнении. Им часто говорили планировать посылать ему половину почтовой открытки Гавайев и писать на ней: "Вы никогда не сможете видеть эту картину целиком". Мы помогли им представлять лимузин, останавливающийся перед их рабочим местом, чтобы отвезти их прочь к свободе и семье. Они могли вообразить взгляд на лице своего глупого брата со стороны супруга (-и) (того, кто сказал им, что Эмвей не работает).

Месть тем, кто смеялся над Вами, была мотивом, который неоднократно укреплялся. Один Алмаз Эмвей говорил о полировке своего роскошного автобуса, чтобы буксировать его Rolls Royce на встречу средней школы к ликованию присутствующей аудитории. Зак говорил о своём водителе, берущем его в его лимузине в школу, чтобы уладить отношения с учителем, который оклеветал его сына. Власть и месть, казалось, были силами, на которых любили останавливаться Алмазы.

Другой Алмаз пересказал историю друга, который смеялся над ним и говорил: "Вернётесь, когда разбогатеете в Эмвей". Он приехал в место нахождения фирмы его друга и нажал на гудок, затем вышел из автомобиля, и прислонился к эмблеме его недавно купленного Мерседеса. Его друг вышел и сказал что-то вроде: "О мой Бог, Вы богаты!" Толпа взорвалась аплодисментами с косвенным смыслом победы и возмездия.

К тому моменту мы с Кэти не только *хотели* быть свободными. Мы **должны были** быть свободными! Это было всем, для чего мы жили. Начинаясь на уровне лидерства Директоров было огромное давление, чтобы оставить Вашу работу и "гулять по берегу мира" с людьми, которых Вы любили. Поверьте мне, это казалось лучше и лучше, чем тяжелее мы работали.

"... четыре компонента контроля сознания: 1.) контроль поведения (2.) контроль мышления (3.) контроль эмоций; и (4.) контроль информации".

ГЛАВА 6

Рассвет нового дня

"В сострадательном капитализме, как Вам говорит Рич Девос, как Вы можете осуществить Ваши мечты, сосредотачивая свою жизнь на любви к Богу и стране и подлинном желании помочь другим".

- Роберт Шуллер

Давление, чтобы уйти с работы при этом безостановочном, изматывающем графике было интенсивно. В тот момент это буквально был вопрос выживания. Я не мог долго продолжать при таком небольшом сне. Это был только вопрос времени, пока я не попал в аварию. Дистрибьюторам говорили убрать все развлечения из своей жизни. Любые развлечения могли вопрепятствовать Вам стать Алмазом. Если Вам потребуется даже ещё на один год больше, чем это нужно, чтобы пойти в Алмаз, эта задержка стоила бы Вам 250000 или больше долларов. Дистрибьюторам говорили отказаться от кабельного телевидения. Некоторым фактически советовали продать свои телевизоры, чтобы повысить денежный уровень и посещать семинары.

Существовали другие развлечения, которые могли сдерживать Вас. Дистрибьюторам сообщили, что наличие любого "плана В" является недостатком веры. Определенно, если у Вас были инвестиции или другой бизнес, чтобы возвратиться к нему, то Вы не должны были верить в глубине души, что можете

стать Алмазом. Перед столкновением с большими рыночными спекулянтами, играющими на повышении цен на бирже, дистрибьюторам говорили, что где-то около "97%" вкладчиков теряют деньги на фондовой бирже. Мы не знали другого и к тому времени мы были почти полностью изолированы от внешних источников информации. Зак многократно заявлял, что у них к Декстером не было никаких других инвестиций за пределами бизнеса Эмвей, пока каждый из них не дошёл до Двойного Алмаза. Они не могли позволить себе отвлекаться.

Авторитет и финансовый масштаб бизнеса продолжали расти. Роберт Шуллер, знаменитый основатель и пастор Кристального Кафедрального Собора в Гарден Грове, Калифорния, и владелец программы «Час власти» в телевизионном министерстве, были автором многих книг, которые мы покупали и продавали в *системе*. Его книги укрепляли принципы системы, помогающие изменить мою жизнь в манере, которая, я чувствовал, была хорошей. «*Жизнь несправедлива, но Бог хороший*»; «*двигайтесь вперёд с мыслями о возможности*»; «*тяжёлые времена никогда не длятся долго, но выносливые люди делают*» и «*сама Любовь*».

Пастор Шуллер поделился на одном из наших больших семинаров, на котором присутствовало много тысяч людей. Он говорил, и на сцене, и за ней об Эмвей и его лидерах с большим уважением и восхищением. "Я хочу сказать, какой честью это является для меня - быть на таком большом собрании одной из самых огромных организаций, когда-либо задумываемых на планете Земля..., и давать каждому шанс делать это. «Я думаю о мире Корпорации Эмвей», - сказал он - "Я был другом Джея Ван Энджила и Рича Девоса почти с того времени, когда они начали этот бизнес".

Как лидеры, мы добились того, чтобы провести некоторое время лично с пастором Шуллером «за кулисами». Он был очень высок и очень мягок. Это были таким восторгом - быть в состоянии встретить некоторых из настоящих героев нашей жизни. Они были людьми того типа, которым мы сами хотели подражать. Он делал различия для Бога, служа многим другим. Мы чувствовали себя настолько удачливыми быть частью этой необыкновенной организации. Казалось, существовало бесконечное число подтверждений, что мы были в нужном месте в нужное время.

Автор, исследователь, и лектор Шэд Хелмстеттер опубликовал третье письмо, рекламируя достоинства Эмвей и продвигая свой вебсайт среди дистрибьюторов. Его вебсайт был и форумом, продвигающим историю успеха Эмвей и усилия его дистрибьюторов. На этом вебсайте, который может быть расположен по адресу: <http://www.firedup.org>, дистрибьюторы могут посмотреть его американские «письма победы», узнать о его семинарах и прочитать истории успеха других людей, таких же, как они. Это давало нашим усилиям больше авторитета, потому что он был посторонним. На сайте он опубликовал интервью о своём отношении к Эмвей.

"Интервью Шэда Хелмстеттера:

Реальная история сегодняшнего Эмвей

Доктор Шэд Хелмстеттер - автор девяти бестселлеров. Он уважаем во всем мире как ведущий авторитет в области личного роста. Его книги изданы в более чем 64 странах по всему миру.

Доктор Хелмстеттер был частым гостем на Oprah Winfrey, ABC, NBC, Си-Би-Си, и Новостях Си-Эн-Эн. Он фигурировал в более чем 1200 радио-и телевизионных интервью в каждом главном городе Соединенных Штатов.

Доктор Хелмстеттер провёл более пяти лет, изучая бизнес Эмвей со стороны, как независимый исследователь. Он не поддерживался, оплачивался или материально вознаграждался Корпорацией Эмвей или любым из её филиалов, не был связан с ней. Следующие комментарии основаны на независимом исследовании доктора Хелмстеттера и, они полностью его собственное...

Вопрос: Вы были одним из самых откровенных публичных сторонников дистрибьюторов Эмвей. Почему?

ШХ: В моей области я изучаю людей, которые работают над улучшением своей жизни. Я провёл более пяти лет, изучая Дистрибьюторов Эмвей, и я был впечатлен тем, что я обнаружил.

Большинство дистрибьюторов Эмвей - люди, которые пробуют сделать кое-что стоящее со своей жизнью. Они понимают позитивные ценности, они поддерживают брак и семью, они хотят мечтать и серьезно относятся к своим мечтам, они упорно трудятся, чтобы достичь своих целей, и они верят в помощь другим людям добиться большего.

Дистрибьюторы Эмвей - семьи, которые живут по соседству с нами. Они - люди, которые пробуют удерживать своих детей от наркотиков, выполняют свои семейные обязанности, улучшают свою жизнь и берут на себя ответственность. Они также склонны быть позитивно настроенными и трудолюбивыми.

Это - вид отношений, который в первую очередь дал этой стране её свободу. Как Вы можете критиковать это?

Вопрос: Тогда почему некоторые люди критикуют их?

ШХ: По тем же самым трем причинам, по которым большинство людей критикует кого-то ещё за то, что делает что-то отличающееся от них - они критикуют других людей из-за своих собственных предубеждений, невежества или дезинформации. И это неудачно, потому что люди, которые критикуют других, не зная правду, могут причинить вред многим хорошим людям.

Вопрос: Как Вы считаете, какова самая большая проблема, которую должны преодолеть дистрибьюторы Эмвей?

ШХ: Первая проблема состоит в том, что много людей являются или неинформированными или дезинформированными о бизнесе Эмвей. Если бы я мог взмахнуть своей палочкой и заставить уйти каждый ложный слух, люди внезапно назвали бы дистрибьюторов своими друзьями и спросили бы их, могли ли бы они присоединиться к ним в бизнесе. Между прочим, я предсказываю, что это случится. Наиважнейшие положительные факты о бизнесе становятся общественным знанием.

Вторая проблема состоит в том, что любой, кто хочет двигаться вперед - в чём угодно - должен остаться мотивированным. Побуждение - часто проблема каждого из нас, потому что для человеческой природы свойственно позволять ежедневным жизненным проблемам опускаться их вниз. В прошлом я много говорил и писал об этом и этим вебсайтом я решил предложить более прямую форму помощи людям, которые могут время от времени использовать некоторую дополнительную мотивацию.

Я часто посылаю личные мотивационные сообщения через электронную почту людям, в которых я верю. Такой подъем может действительно что-то изменить. Теперь любой, кто читает этот сайт, может участвовать, и я регулярно буду посылать им личное письмо поддержки и побуждения.

Вопрос: Некоторые критики говорят, что некоторые дистрибьюторы Эмвей продают мечты. Что бы Вы сказали этому? Являются они строителями мечты?

ШХ: Дистрибьюторы не продают мечты, они поощряют людей хотеть мечтать. Это важно! Это - то, что должен делать каждый!

Как я писал в Билле прав достигающего, люди, которые не мечтают, не растут. Без мечты мы никуда не пойдём. Имея способность мечтать, никто не скажет, что мы можем делать!

Посмотрите на факты: наша нация была основана на мечтах. Браки строятся на мечтах. День, когда Вы начинали учиться в колледже, Вы начали с мечты. Каждая новая идея, каждое изобретение, каждое усовершенствование, которым Вы и я наслаждаемся прямо сейчас, начались с мечты. Назовите хоть одну вещь, которая делает вашу жизнь лучше, и если Вы исследуете её, то Вы обнаружите, что она началась с мечты.

Никто, кто является действительно хорошим человеком, не будет ставить под сомнение Ваши людей мечты - люди с хорошими качествами поощряют Ваши мечты. Они знают, что, если Вы не мечтаете, Вы не можете по-настоящему жить.

Вопрос: Что относительно старой критики, которая несколько лет назад утверждала, что Эмвей является культом?

ШХ: Работая в сфере человеческого поведения, я много лет изучал культы. Бизнес Эмвей - противоположность культовой психологии. Как пример, культы практикуют систему отделения своих членов от их семей и друзей. Эмвей - противоположность. Для дистрибьюторов Эмвей разработано фундаментальное понятие, чтобы строить более крепкие отношения, а не ослаблять их.

Как другой пример, культы всегда контролируют то, что говорят своим членам. И опять Эмвей делает обратное. К примеру, меня попросили говорить с множеством зрителей Эмвей, но никогда меня никто заранее не спрашивал, что я собираюсь говорить.

Старый миф, что Эмвей - культ, поддерживается только людьми, которые или дезинформированы или неинформированы. Я хотел бы проверить их исследования. Дистрибьюторы Эмвей независимы; они строят свои индивидуальные жизни и работают свободно, чтобы построить лучшую жизнь для себя, своих семей и своего будущего. Это не культ; это - Америка.

Вопрос: Что относительно критики, согласно которой дистрибьюторы Эмвей должны вкладывать деньги в бизнес-материалы и они должны посещать встречи и семинары, чтобы преуспеть в бизнесе?

ШХ: Это не должно быть критикой, это должно быть приветствием хорошему деловому чутью! Дело в том, что дистрибьюторы Эмвей не должны покупать учебные материалы и не должны посещать учебные семинары и деловые встречи. Но я изучил их деловые "инструменты" и посещал их семинары и встречи. Суть в том, что, в среднем, материалы поддержки бизнеса дистрибьюторов Эмвей превосходят большинство обучающих и мотивационных инструментов, которые сегодня являются доступными от многих главных корпораций в США.

Когда в последний раз Ваша компания предлагала Вам обучение и мотивационные материалы, которые вовлекали бы Вашу семью и взволновали Вас тем, что Вы делаете? Моя внешняя рекомендация – в том, что дистрибьюторы должны использовать в своих интересах каждый инструмент, к которому они имеют доступ, и посещать каждую деловую встречу, доступную им. Цель не в том, сколько из инвестиций они сделают. Цель - то, сколько ценностей они вкладывают в улучшение остальной части их жизни.

Вопрос: Что относительно людей, которые говорят, что бизнес Эмвей не работает или не может работать?

ШХ: Если есть кто-то, кто хочет сказать, что бизнес Эмвей не может работать, я хотел бы посмотреть его исследования. В течение прошлых пяти лет я брал интервью, встречался или говорил с большим количеством дистрибьюторов Эмвей, чем любой другой исследователь, живущий сегодня.

Факт в том, что для людей, которые применяют план, бизнес работает. То, что игнорируют критики бизнеса, это то, что бизнес является успешным, потому что он работает на различных уровнях для различных людей.

Некоторые люди только хотят, чтобы их окружали друзья и партнеры, которые думают так же, как они. Некоторые люди хотят заработать некий дополнительный доход, но не рассматривать бизнес как работу на полный рабочий день. Некоторые люди хотят бросить их регулярную работу и строить бизнес полный день. И конечно, есть те мужчины и женщины, которые хотят создать долгосрочную финансовую независимость.

Я встречал много людей из каждой из перечисленных категорий, и согласно им, мало того, что бизнес работает, это добавило в их жизнь много положительного. Почему так много хороших, солидных интеллигентных людей остаются в бизнесе Эмвей для десять, пятнадцать, двадцать лет или больше и говорят, что это - лучшая вещь, которая когда-либо случалась с ними?

Подумайте об этом. И почему очень много вторых и третьих поколений независимых сыновей и дочерей опытных дистрибьюторов Эмвей следуют по стопам своих родителей и бабушек с дедушками и выбирают для себя бизнес Эмвей?

Единственный ответ, почему это работает - это удовлетворяет потребности большого количества различных людей, и помогает им расти.

(ПРИМЕЧАНИЕ РЕДАКТОРА: См. свечение наверху! Письма на этом сайте для индивидуальных комментариев дистрибьюторов).

Примечание редактора: комментарии доктора Хелмстеттера представлены в ответе Хелмстеттера без согласия, поддержки или одобрения Корпорации Эмвей или любого из её филиалов. Его комментарии - полностью его собственные".

Эти комментарии помогли укрепить все убеждения, которые у нас были об Эмвей и выбранной нами карьере дистрибьюторов. Мы воздействовали на мир к лучшему. Было мощно чувствовать, будто Вы были частью сильной положительной организации, которая могла в конечном счете воздействовать на мир во всем мире. Среди дистрибьюторов дух товарищества был везде, куда бы мы не пошли. Все мы понимали друг друга. Комментарий г. Хелмстеттера о том, что Эмвей не является культом, также был полезен.

Мы, при случае, могли столкнуться с перспективой, что член семьи дистрибьютора, мог думать, что Эмвей является культом. Эмвей культ? Это было самой идиотской вещью, которую я когда-либо слышал. Я не мог даже понять, почему кто-то говорит что-то настолько глупое. Вот - бизнес, где люди открывают каждый семинар молитвой и клятвой флагу. Я никогда не был в окружении более благочестивых и

порядочных людей. Эти люди, особенно Алмазы Эмвей, работали неустанно как служители своих организаций, чтобы помочь им преуспевать. Здесь были бывшие президентов и ключевые религиозные фигуры Соединенных Штатов, поддерживающие Эмвей с блестящей похвалой - и некоторые чудаки хотя бы назвать нас культом! Это было смехотворно, но благодаря этому факту эта тема при случае поднималась. (Несколько лет спустя я сам должен был провести дни с известным экспертом по культам и более года восстанавливаться, чтобы начать депрограммировать мою вовлечённость в мотивационный культ Эмвей).

Нас учили, как обращаться к этой проблеме. На одной из лидерских тренировок Зак говорил относительно этого предмета. Он насмеялся над любым, кто был настолько глуп, чтобы даже повторять такую глупость. Он объяснил, что в культе каждый делает то, что лидер говорит делать. Если бы это имело место, то мы все были бы богатыми! Все мы смеялись и хорошо освоили этот предмет. Если бы все мы могли бы следовать за его руководством более близко, мы были бы богатыми. Несмотря на автоматический культовый ответ, я не мог постичь, почему кто-то даже мог упомянуть сектанство. Это должно быть некоторое представление об Эмвей двадцатилетней давности, которое следовало за подобной городской легендой о классах. Нам постоянно напоминали, что средний человек критикует достижения выше среднего, чтобы оправдать свою собственную лень и недостаток успеха.

СМИ обычно взрывались как враг классов. Мы узнали и позже учили свою группу, что СМИ являются бизнесом. Что продается, правда или сенсация? Сенсационность продается, даже если она полностью лишена всякой правды. СМИ, с его либеральным уклоном, были эффективным мощным инструментом в разрушении усилий консерваторов, которые хотели сделать эту страну лучшим местом для будущего наших детей. Ключевых фигур в СМИ часто называли идиотами.

В одном разговоре, Геральдо упоминался как Джеронимо, Рикки Лэйк называли Уикки Уэйком, а Опраха называли Доп-рахом («Ура наркотикам»). Эти были ироничные термины, которые я позже повторял, поскольку я преподавал большим организациям вокруг Ист Коста о зле СМИ. Мы должны были управлять нашей психологической окружающей средой. Наше сознание очень напоминало компьютер – собрать мусор, выбросить мусор. Мы движемся в направлении нашей самой доминирующей мысли, таким образом, мы должны были регулярно контролировать то, о чём мы думали. Поэтому система была настолько жизненно важна в сохранении нашей сосредоточенности. Мы должны были слушать по крайней мере по одной кассете каждый день.

Мы никогда не могли позволить себе пропустить ежемесячный семинар, даже после почти десятилетия в бизнесе. Ваша группа могла продублировать то, что Вы делаете. Всей организации постоянно напоминали следовать и работать с их *включением* в высших уровень. Название «включение» использовалось, чтобы описать дистрибьютора, который был полностью верен системе в слушании кассет, чтении одобренных книг, посещении всех встреч и действует в соответствии со своим спонсором. Здесь не было места для эго. Если бы Вы пропустили семинар, то кто-то в Вашей организации мог бы позже продублировать Ваш плохой пример. Это не было хорошей идеей!

Ни один лидер не мог когда-либо пропустить ежемесячный семинар ни по какой причине. Были постоянные шутки, что единственная законная причина, по которой Вы могли когда-либо пропустить семинар, была смерть в семье или ... Ваша собственная. Фактически, в разговоре о преданности, Зак пересказал историю Арнольда Шварценеггера, пропустившего похороны собственного отца, потому что у него было очень важное соревнование, к которому он подготовился. Его мать *поняла* его преданность и теперь была теперь горда, поскольку Арнольд был героем, который мог хорошо её обеспечить. Победители инстинктивно понимают полную преданность, а неудачники подвергают её сомнению и ищут оправдания.

Следование линии партии

"Один из самого большого опыта возрастания - когда мы опаздывали с оплатой нашего кредита, потому что мы покрывали наши заказы. Тогда мы не понимали этого. Мы думали, "Эй, мы не покрываем оплату нашего кредита, мы покрываем свои заказы. Что всё это значит?" Я предпочитаю задолжать банку, чем моему спонсору. Я не хочу, чтобы мой спонсор когда-либо был несчастен со мной".

- Корона Эмвей Джоди Виктор ·

Мы с Кэти упорно трудились до нашего вовлечения в Эмвей, чтобы скопить всю рентную плату и

построить акцию как залог увольнения. Нам было немногим больше двадцати, но мы знали, что мы должны были рано начать планировать и вкладывать деньги в свою жизнь. Однако мы в конечном счете убедились, что эта недвижимость была просто отвлечением, которое могло препятствовать нам стать материально свободными. Всё множество миллионеров-Алмазов Эмвей не могло ошибаться. Они тоже выбросили из жизни все отвлечения и сосредоточились исключительно на том, что может дать им самый большой возврат инвестиций (Эмвей). Многие повторяли ту же самую основную философию своим собственным способом. И опять, у них был образ жизни, который поддерживал успех этого делового принципа. Я был "сломленным" парнем с некоторой арендованной недвижимостью и большими амбициями. Мы вскоре продали это имущество и использовали эти деньги, чтобы заплатить все наши долги.

Выплатив нашу ссуду, мы стали свободными от долгов. Мы выплатили свои автомобильные ссуды, ссуды на колледж, оплатили кредитные карточки и потребительские долги. Теперь мы, конечно, стали ближе к своей свободе! Волшебный день приближался. Я никогда волнение, которое я ощущал, когда вошел в нашу спальню, закрыл дверь и позвонил Заку, чтобы получить его разрешение уйти со своей работы. Зак – человек, очень ориентированный на детали. Мы обсуждали мой текущий доход от моей профессии, мой доход как Жемчуга Эмвей, наши ежемесячные расходы, число дистрибьюторов, которых мы спонсировали лично, общее количество дистрибьюторов в нашей группе по программе "кассета недели" и количество посещавших ежемесячные семинары. Я никогда забуду волнение, которое я чувствовал, когда он сказал мне, что я мог уйти с работы. Я собирался полностью заняться отцовскими обязанностями! Он сделал так, чтобы я наметил уход таким образом, чтобы он с Молли могли приехать и выступить на моей вечеринке по поводу увольнения.

Я повесил трубку и издал крик, который Кэти услышала в другом конце дома. Мы оба работали так невероятно тяжело, чтобы добраться до этой цели. Мы были Жемчугом на пути к тому, чтобы стать Изумрудом. Мы не делали очень большой доход как Жемчуги, но у нас не было почти никаких долгов, и скоро мы собирались делать более чем 100000 долларов как новые Изумруды! Мы могли едва сдерживать своё волнение. Я напечатал своё заявление об увольнении, датированное 25-м сентября 1992. Я дал моему работодателю уведомление более чем за месяц и готовился к тому, чтобы расстаться в хороших выражениях. Это давало нам большое количество времени, чтобы планировать мою вечеринку по поводу увольнения.

Наша семья наконец-то была счастлива. Это был тот момент, ради которого все мы работали так тяжело и долго. Даже наши дети принесли жертву ради этого момента. Они научились не просить никакого продукта, который не шёл от *нашего* бизнеса. Они были согласны есть купленный в Эмвей без фирменной марки хлеб, который они не любили. Они учились есть витамины от Эмвей, которые они очень не хотели брать. Наш сын Джош привык к моему почти полному отсутствию дома. Он и наша маленькая дочь Эшли были хорошими маленькими солдатами и почти никогда не жаловались. Они знали, что это должно было стоить того. Теперь мы собирались вместе играть в бейсбол, ездить на пикники и путешествовать семьёй. Моё увольнение должно было быть эффектно 30 октября 1992. Каждый день, казалось, был вечностью, когда все мы с тревогой ожидали наступление моей фактической даты увольнения.

Слух разошёлся, и группа, казалось, была словно наэлектризована этим событием, как и наша собственная семья. Мечта была реальностью! Мы слышали эту фразу снова и снова на семинарах и на кассетах. Силы наших дистрибьюторов возбуждались ясной верой, что каждый из них мог заработать свою собственную свободу. Они были буквально так же взволнованы, как я и Кэти. Это составляло красоту данного бизнеса. Успех порождает успех. В нормальном корпоративном деловом мире, если один человек преуспевает, то потому, что он занял место, которое теперь не мог заполнить никто другой. В *нашем* бизнесе, чем больше людей преуспело, тем легче это было для тех, кто следовал за ними, чтобы преуспеть. Никто в нашей организации к этому моменту не был согласен работать также тяжело, как мы. Теперь многие были и мотивированы, и имели веру, чтобы пойти и делать *всё*, что требуется, чтобы оставить работу.

Мы начали строить планы большого празднования. Был арендован большой зал, поскольку Зак и Молли приезжали, чтобы выступить на нашем прощальном обеде. Был арендован лимузин, чтобы забрать меня с работы в мой последний день. Я изображал эту сцену перед моим мысленным взором 1000 раз в

течение всех тех одиноких поздних ночей, когда ехал домой со встреч. Слава Богу, я наконец собирался получить возможность некоторого сна. Я так соскучился без моей красивой жены. Каким благословением это должно было быть - быть в состоянии проводить время вместе! Это всё должно было стоить того.

Мы надеялись, что этот случай не принесёт славу или осветит на нас, но что он может пролить свет нашей группе на невероятные возможности, на которых держалось их собственное будущее. Мы собирались продолжать идти в Изумруд и затем в Алмаз и благословлять тысячи людей в процессе так же, как Зак и Молли. Это походило на осуществленную сказочную мечту. Я чувствовал жалость к тем бедным дезинформированным людям, которые критиковали наше участие в этом великом бизнесе. Они были обречены на целую жизни рабства у работодателя, который всегда будет управлять как их временем, так и их доходом.

Мы едва могли спать ночью перед моим последним днем в большой страховой компании, где я работал. Мы с Кэти чувствовали себя, как дети на Рождество. Невероятная замечательная жизнь должна была начаться в следующие 24 часа.

Мы проснулись рано, услышав огромную суматоху за стенами нашего дома около 5:00. Эта вечеринка была сюрпризом, проводимая целой группой наших дистрибьюторов. Мы быстро оделись, пошли вниз и говорили о свободе. Мы наблюдали видео поездок в такие места, как Гавайи и Австралия. Все дистрибьюторы имели в уме ясное видение того, на что собиралась походить их свобода.

Важная цель большего количества сна была огромным мотивом для многих из нас, кто двигался к почти истощению. Мы делали видеосъемку события, которое позже могло быть описано тысячам дистрибьюторов. Мой будильник подключили к удлинителю и поместили на пне на нашем заднем дворе. Будильник был установлен, на камере был установлен крупный план чтобы снять его исчезновение. Поскольку он звучал, как раздражающий пробуждающий звонок, я поразил его единственным выстрелом из дробовика, который дистрибьютор принес для этого случая. Часы буквально исчезли. Проигрывание этой кассеты и пересказ истории могли принести приветственные возгласы толп дистрибьюторов, которые визуализировали день их свободы. Это было мощным символическим актом, о котором я мечтал в течение многих лет.

Я пошел, чтобы работать, как обычно. Мои сотрудники были очень добры и устроили мне маленькую прощальную вечеринку с подарками и открыткой, которой я дорожил. Я работал в очень большом стеклянном здании. Я знал, что лимузин, который должен прибыть, когда я выглядывал из-за своего стола и увидел около 50-ти человек, выдвинувшихся напротив окна с одной стороны здания. Я быстро переоделся в свой смокинг и начал идти от своего стола к семье и свободе, за которую мы боролись так тяжело. Реакцией моих сотрудников было только замечательное удивление. Поймите, для них нелегко было видеть кого-то в моём возрасте уходящим на покой и идущим в ожидающий лимузин. Когда я шел от своего стола к двери, как в сцена из фильма, каждый из них медленно вставал и начал аплодировать. Некоторые высмеивали нас за то, что мы были в Эмвей. Теперь они хотели приветствовать нас за нашу победу. Я был поражен их доброй реакцией.

Поскольку я шёл около двери, я мог видеть внизу под окном вторую историю на территории автостоянки. Это был невероятная картина. Это был большой белый лимузин и огромное число наших друзей, и все держали большие заполненные гелием красные, белые и синие воздушные шары. От этого вида у меня буквально перехватило дыхание. Я спустился с лестницы и замер на минуту, чтобы успокоиться. Громкие приветственные возгласы доносились из группы, когда я вышел из здания к месту автостоянки. Видео камеры подкатывали отовсюду. Кто-то открыл дверь лимузина и вышла Кэти, выглядевшая ещё красивее, чем я когда-либо видел её прежде. Она вся сияла. Она держала руку Джоша и несла нашу дочь Эшли. Большая толпа расступилась в середине, чтобы сделать им проход. Джош вырвался на свободу из нежных объятий Кэти и побежал ко мне, обхватил меня медвежьей хваткой, которая буквально повалила меня. Кто-то вопил: "Наконец-то свободен, Джон!" Кто-то ещё взорвал фейерверк, и толпа одновременно выпустила свои воздушные шары цвета свободы в ожидающее их светло-голубое небо. Люди смеялись, обнимали и подавали руки друг другу и нам. Множество глаз было заполнено слезами радости. Это был действительно удивительный день. Мы сели в лимузин и выезжали с моего места работы в последний раз. Папа шёл домой. Я был свободным человеком – или мне так казалось.

Шествие наших дистрибьюторов-Директоров и других в Кадиллаках следовало за нами к нашему

дому для праздничного вечера. Каждый момент дня был заснят на видео, так, чтобы мы могли использовать это впечатляющее событие как инструмент мотивации, чтобы помочь другим понять неограниченный потенциал в этом замечательном бизнесе. Было ясно, что Бог выполнил желания нашего сердца, поскольку мы видели, что не только наша собственная жизнь, но также и жизни многих наших друзей преобразились в тот день.

Кэти не знала этого, но у меня был особый сюрприз, приготовленный к началу этого вечера. Мы праздновали со всеми нашими друзьями. К настоящему времени, все наши друзья были, только людьми из Бизнеса. Мы наслаждались отличным вечером, на котором, конечно, не было никакого алкоголя. Алкоголь существовал для людей, у которых не было никакой надежды. Мы разделяли огромную надежду и неограниченное будущее. Ни один из нас не имел потребность в унынии. Один за другим, все наши друзья в конечном счете покинули праздник. Кэти не знала, что они все воссоединились в другом месте для одного из самых важных моментов нашей супружеской жизни.

Я сказал Кэти, что у пары в нашей группе был ребёнок, которого крестили этой ночью. Мы оделись для этого случая и направились к нашей церкви с Джошем и Эшли. Кэти в то время была беременна нашим третьим ребенком, Маккензи. Она выглядела красиво. Обе стороны улицы от начала до конца были почти заполнены припаркованными автомобилями, но мы нашли место для стоянки и быстро направились к ступеням нашей церкви, поскольку казалось, будто мы опаздывали. Я спустился вниз и схватил медную дверную ручку, моё сердце колотилось, и я открыл дверь для Кэти.

Церковь была полностью переполнена всеми нашими друзьями и семьёй. Без ведома Кэти, они были все собраны там, чтобы разделить наш новый обмен свадебными клятвами. Мы начинали целую новую жизнь вместе и хотели делать это в присутствии Бога и всех тех, кого мы любили. Это был необыкновенный момент времени. Здесь мы были окружены большой группой людей, где каждый был нам, как член нашей семьи. Мы стояли вместе в том же самом алтаре, где мы первоначально обменялись нашими свадебными обетами. На сей раз мы с Кэти держали руки друг друга и маленькие руки наших детей.

Это всё стоило того. Это было невероятно - слёзно и эмоционально вновь подтверждать нашу любовь друг к другу. Какое благословение это было - знать, что мы теперь будем в состоянии проводить вместе каждый день. Было трудно поверить, что все наши мечты наконец осуществились. Мы чувствовали себя очень счастливыми и благословенными. Это, конечно, был самый счастливый день в нашей жизни. Трудно даже описать эйфористическое чувство, которое мы разделяли, когда мы почти проплыли мимо алтаря к двери в нашу новую жизнь.

Только точно, кто Вы в любом случае?

"Эмвей – это равные возможности для каждого в этой комнате независимо от того, какова может быть Ваша предыстория"

- Дик Де Вос ·

Вскоре мы наслаждались плодами нашей вновь обретенной свободы. Было невероятно иметь возможность спать, пока мы оба не отдохнём. Как здорово! Мы оба продолжали очень мало спать в течение многих лет. Это была истинная радость - начать проводить время вместе, как семья. Мы так скучали друг по другу годами, когда я работал и день и ночь. Действительно было странно не быть *полностью* истощённым. То, что я был дома, было замечательно для Кэти, и она не заботилась больше обо всём нашем домашнем хозяйстве единолично.

Обучение, которое мы получили и продолжили впитывать в системе Эмвей, было мощно по нескольким причинам. Мы развились очень сильные межличностные и управленческие навыки. Мы стали эффективными мотиваторами. Мы стали хорошим управляющими временем и деньгами. Мы учились искать и видеть решение в каждом испытании. Фактически, мы узнали, что не было никаких проблем, только испытания. Испытания были просто возможностями большего личного роста. К настоящему времени мы натренировали своё сознание инстинктивно блокировать почти все отрицательные мысли. Наши духовные убеждения и вера росли совместно с вышеупомянутым набором навыков.

Мы получили очень определенное обучение на предмет того, как идентифицировать и мотивировать каждый из различных типов индивидуальности. Компания, называемая «Понимание индивидуальности», была призвана помочь обучать дистрибьюторов в узнавании, общении и мотивация

каждого из четырех типов индивидуальности. Нам напоминали, что у плотника есть много инструментов в пределах его комплекта инструментов, и что каждый инструмент эффективен для различного использования. Он не мог использовать молоток, чтобы делать работу пилы. Аналогично, Вы можете пытаться сообщить послание двум совершенно разным людям в одной и той же манере, используя один и тот же "инструмент". «Понимание индивидуальности», свела четыре типа индивидуальности в модель, которую они называли DISC.

Тип индивидуальности "D" известен как сильный, доминирующий, ориентируемый на задачи и решительный. Люди этого типа склонны быть очень деловыми и ориентированными на суть вещей. Они не любят слишком много общаться или напрасно тратить время на что-нибудь легкомысленное. С этим типом индивидуальности нам нужно быть очень быстрыми и ориентированными на суть вещей, если мы должны были спонсировать их.

Тип индивидуальности "I" очень социален. Они являются чрезвычайно дружелюбными и не часто ориентированы на детали. Они склонны быть и эмоциональными, и восторженными. Они любят хорошо проводить время и быть окружении группы, которая полна положительной энергии. Они имеют тенденцию быть душой компании. Их слабость - то, что они могут часто потерять сосредоточенность на целях. Этот тип индивидуальности быстро заводит друзей и часто может помочь другим чувствовать себя очень комфортно.

Люди типа индивидуальности "S" чрезвычайно ориентированы на людей и несколько сдержаны. Они очень заинтересованы в стабильности и имеют сильное отвращение к риску. Этот тип индивидуальности хорошо реагирует на очень дружелюбный организованный подход. Эта группа может иметь тенденцию быть последователями и хотеть чувствовать, что они принадлежат к части группы. Им нравится обсуждать такие вещи, как вероятность и долгосрочные выгоды. Они очень не заинтересованы в том, чтобы хорошо проводить время, но будут открыты для развития близкой личной дружбы в течение долгого времени. Они нуждаются в очень полных определенных объяснениях на свои вопросы.

Тип индивидуальности "C" - чрезвычайно детальные, ориентируемые на задачи и не очень социальные. Они будут реагировать на очень консервативный терпеливый подход. "Навязывание товара" не будет работать с ними. Эта группа склонна к дотошному анализу и ищет определенные, точные ответы. Качество и ценность имеют предельное значение для них. Они тоже испытывают неприязнь к риску. Эта группа не будет хорошо реагировать на ажиотажное представление.

Ниже - "Истинные мотивационные утверждения на каждый тип" из ресурса, купленного на семинаре для дистрибьюторов Эмвей. Указания о том, как использовать эти утверждения эффективно в мотивации и влиянии на личность "D", "I", "S" или "C" следующие:

Слова, которые мы выбираем, когда говорим с другими, могут иметь или мотивирующий, или немотивирующий результат. Вы можете выбрать "положительные фразы", которые настоятельно и предсказуемо обращаются к определенным стилям индивидуальности. При использовании таких фраз создается чувство, что Вы понимаете то, что особенно важно для Вашего потенциального дистрибьютора. Вот некоторые предложения, которые являются и *мотивационными* и *истинными*. Вы можете найти их полезными, когда думаете о разделении возможности нашего Бизнеса:

"Я могу сказать, что для Вас важно контролировать Вашу жизнь, не так ли?"

D

- Вы можете контролировать Вашу жизнь в этом бизнесе!
- Вы можете сделать так, чтобы этот план работал на Вас!
- Вы получите кредит для того, что Вы делаете в этом бизнесе!
- Только через несколько минут Вы сможете продемонстрировать практические преимущества этого бизнеса.

- Это - то, что Вы можете назвать своим собственным.
- Этот план продает себя!
- Это практически возможность всей жизни.
- Вы находитесь на острие того, что возглавляет весь бизнес.
- Здорово быть своим собственным боссом!
- В этом бизнесе преимущества намного перевешивают любые неудобства".

"Я могу сказать, что Вы действительно любите быть в окружении хороших людей, не так ли?"

I

- Люди, которых Вы встретите в этом бизнесе – великие люди!
- Нет конца волнению, новым продуктам/инструментам, которые Вы можете использовать.
- Наши встречи полны смеха.
- В этом бизнесе Вы имеете возможность путешествовать и ездить в разные места.
- У нас есть несколько уикэндов, которые являются необыкновенными ... и меняют жизнь.
- Вы изучите все, о чём жалеете, что Вам не преподавали это в школе.
- С вашим предпринимательским духом, эти идеи - отличная комбинация для будущего успеха. Существует большой выбор продуктов - для каждого что-то есть!
- Я могу сказать, что Вы хотели бы расширить то, что Вы делаете сейчас.
- Вы можете "руководить" своей командой.

"Для Вас важно быть связанным с людьми, которые заботятся о людях, не так ли?"

S

- Много людей нашли, что это должно быть очень надежной системой.
- Я помогу Вам в любой момент.
- Я буду доступен для Вас.
- Вы можете пойти со мной, и я покажу Вам, что сделать.
- Существует много вариантов - мы хотим найти то, что правильно для Вас.
- Это - то, как другие стали успешными - мы следуем за их руководством.
- Эти методы были проверены много раз.
- Это - настоящая безопасность для Вашей семьи.
- Ваша уравновешенность будет работать хорошо.
- В этом бизнесе Вы заведёте и сохраните новых друзей на всю жизнь.

"Если бы Вы собирались вовлечься в проект, то Вы хотели бы, чтобы это было законным, моральным и этическим, не так ли?"

C

- Ваши сегодняшние решения сводят к минимуму Ваш риск в будущем.
- Высокие стандарты этой программы "сияют" при тщательной оценке.
- Много людей уже доказали эффективность этой системы.
- Эта система преуспеет в течение многих последующих лет, основываясь на прошлом опыте.
- Мы расширяемся в то время как другие фирмы сокращаются.
- Вы имеете возможность исследовать факты и ясно увидеть очевидные выгоды.
- Успешная компания должна делать много правильных вещей.
- Мы преданы самым высоким стандартам деловой этики.
- Мы гарантируем наше качество.
- Наш успех документально зафиксирован"

Мы получили эти типы индивидуальности, обучаясь у доктора Рохма, который был на сцене харизматическим, остроумным блестящим педагогом. Вне сцены он показал себя как очень добрый, сострадательный христианский бизнесмен. Мы, в сущности, проявили внимание ко всем его потребностям в течение уикэнда, и он был рад работать с нами. Доктор Рохм принёс Бизнесу и связанной с ним системе успеха огромный авторитет. Его открытые похвалы системы и её успеха были чрезвычайно мощными, потому что он был посторонним с сильной деловой хваткой. Тот факт, что он был очень хорошо известен в христианском руководстве, был «глазурью на пироге».

Прямой контакт

"Нас не волнует, какова Ваша вера. Нас не волнует, утверждаете ли Вы, что не имеете веры. Стройте бизнес ..., Вы будете ... изменяться так, какими Вас хочет видеть Бог".

- Посол Короны Декстер Яджер ·

Как Жемчуги, мы получили прямой контакт с Декстером и Бирди Яджер на лидерских встречах высокого уровня раз или два в год. Проведение какого-либо времени с Декстером и Бирди в бизнесе Эмвей приравнивалось к движению в Мекку. Мы знали, что они помогли сотням людей стать миллионерами и мультимиллионерами в бизнесе Эмвей. Нам сообщили, чтобы они помогли идти в

Директоры тысячам людей, которые даже не находились в их собственной организации. Из-за невероятного успеха *Системы Яджера*, многие за пределами его организации просили разрешение включиться в его систему книг, кассет и семинаров. В то время как Декстер фактически помог тысячам идти в Директоры в других организациях, он никогда не получил ни пенни за это - или так нам сообщали.

Этот тип историй часто повторялся и напоминал нам о том, насколько счастливы мы были, будучи частью его организации и обучения. Дистрибьюторам говорили, что Декстер был самым успешным дистрибьютором не только в Эмвей, но также и в глобальной истории всего бизнеса многоуровневого маркетинга. Проценты время от времени менялись, но общее представление состояло в том, что целых 90 процентов многомиллиардных доходов пришли от дистрибьюторства Декстера в Эмвей. Мы действительно были в нужном месте в нужное время.

Один раз в год Зак и Молли могли встречаться с Декстером и Бирди, которые приходили и выступали на большом "Впечатляющем зрелище Яджера" - семинаре для тысяч дистрибьюторов. Зак был мультимиллионером, но оставался скромным и всегда подчеркивал свою полную верность Декстеру. Зак часто говорил нам, насколько важно было то, что он всё ещё советовался с Декстером. Он делал миллион долларов в год и всё ещё искал мудрого совета. Если Зак делал это на его уровне, то все мы, конечно, должны были советоваться с ним на регулярном основании. Декстера часто называли как учителем-мастером.

Мы с Кэти были очень взволнованы от нашей первой лидерской встречи высокого уровня с Декстером. Зак начал с того, что мы узнаем этот ритуал приблизительно за месяц до выступления Декстера. Зак объяснил, что не каждый поймёт Декстера, потому что он был так невероятно интеллектуален и успешен. Было описано, что для Декстера трудно снизиться и говорить на уровне, который может понять средний парень. Следовательно, его часто неправильно понимали. Один часто используемый анекдот, который удерживал людей от того, чтобы подвергнуть сомнению Декстера, был таким. Когда Зак часто рассказывал истории, некоторые *сломленные парни* спросили, почему Декстер носи полькой рубашку в горошек на его фотографии в «*Профилях успеха*».

Соглашаться или даже признавать такой комментарий, как этот, было не поучительно по отношению к Декстеру. Зак сказал парню, что польские рубашки в горошек были в моде на уровне дохода Декстера. Он сказал *сломленному парню*, что у Декстера было несколько сотен таких квартир, как та, в которой он жил, таким образом, он не мог ожидать, что тот поймет стиль, к которому Декстер привык. Если кто-то спрашивал о том, что Декстер носило бороду, использовалась другая общая фраза. Волосы на лице были ещё одной запретной вещью в Эмвей. Ни одному лидеру не разрешали иметь волосы на лице. Если другие спрашивали о бороде Декстера, то мы должны были сказать им, что, когда они будут столь же велики в бизнесе, как он, они тоже могут отрастить бороду.

По сути дела, любой, кто подвергал сомнению высший уровень, но особенно Декстера, должен был быть либо глуп, либо сломлен, либо то и другое вместе. Мы слышали эти истории, повторяемые снова и снова каждый раз, когда Декстер собирался к нам присоединиться. К тому времени мы были хорошо обработаны. Мы прослушали более чем 1000 часов кассет и семинаров. К этому моменту мы не сомневались почти ни в чём и были поражены, что кто-то мог даже думать, чтобы сомневаться в ком-то столь же успешном, как Декстер. В конце концов, он был великим христианским служителем, который преуспел только в результате того, что помогал другим преуспеть по всему миру.

Вскоре наступил великий день нашей первой лидерской встречи Декстером. Наши спонсоры Керри и Крис дошли до Жемчуга и добрались до встречи как раз перед нами. Они сидели прямо в переднем ряду. Никто из нас не понимал, для чего мы были здесь. Как оказалось, никогда не садитесь в первом ряду на встрече с Декстером. Вы никогда не знали то, что должно было случиться и что Керри и Крис должны были скоро обнаружить. Слава Богу, мы с Кэти сидели во втором или третьем ряду от начала.

Зак разогревал группу из приблизительно 30-ти Жемчугов, Изумрудов и Алмазов. Он был очень торжественным и почти почтительным, когда говорил о Декстере и его бессмертной верности ему. Опытные дистрибьюторы вокруг нас посмеивались над тем, что наши спонсоры сидели в первом ряду и сообщили нам, что ночь собиралась быть долгой. Мы думали, что это было замечательно. Чем больше времени мы собирались провести с Декстером, тем лучше. В конце концов, он был создателем миллионеров и мог сейчас быть в любой точке мира, но решил быть с нами.

Декстер начал говорить той ночью около 22:00. Это было захватывающим, поскольку он был тёплым

и дружелюбным. Он казался очень непринужденным и говорил с нами с состраданием, почти как отец мог говорить с детьми. Но скоро мы вникли в его речь, которую я мог описать только как странную. Он начал говорить о многих, многих постоянных подругах, которые у него были в средней школе. Я думаю, самое высокое число постоянных подруг, о которых мы слышали, было 100. Он начал рассказывать истории о своём детстве и затем ещё больше историй о подругах. Этот счёт, казалось, продолжались бесконечно без цели.

Я оглядывался, люди улыбались и кивали, некоторые фактически делали заметки. Что здесь можно было записывать? По атмосфере в комнате было очевидно, что он был очень мощным человеком. Было почти ощущение присутствия страха или по крайней мере чувство, которое выходило за пределы нормального уважения. Где-то после полуночи, Декстер встал прямо перед Керри и Крисом и смотрел на Крис вблизи. Он склонился, замер прямо перед Керри и спросил его, была ли Крис его женой. Комната наполнилась тишиной. Ни один из нас не знал того, что последует затем. Декстер заметил, что Крис была привлекательна, посмотрел глаза в глаза Керри и спросил, мог ли он поцеловать её.

Вы могли услышать падение булавки. Время, казалось, остановилось, поскольку Керри колебался с ответом. Мы не знали, каким был правильный ответ. Демонстрировало бы это верность - позволить Декстеру поцеловать Вашу жену? Напряженность в комнате была электрической. Тишина, казалось, продолжалась всегда, поскольку Керри, казалось, начинал потеть. Керри наконец выпалил: "Нет!" и в комнате снова воцарилась тишина. Декстер признал, что Керри дал правильный ответ, и все мы издали тихий вздох облегчения. Тогда Декстер сбился на рассуждения об уважении, или любви или преданности. Кто знает? Теперь было почти 2:00, а он всё ещё бубнил о какой-то чепухе. Наши глаза слипались.

Мы все изо всех сил пытались проснуться. Мы не делали никаких заметок его выступления, и было часто трудно даже идентифицировать тему в Вашем собственном сознании. Однако мы знали, что это было лучше, чем подвергнуть это сомнению публично или в частном разговоре. Зак закончил встречу, напомнил нам, как нам повезло, и выразил надежду, что мы все поняли "сообщение". Мы слишком устали, чтобы даже начать раздумывать, было ли сообщение. Мы только хотели сдаться подушкам в нашем гостиничном номере как можно скорее. Несколько лет спустя я узнал об эффектах преднамеренного лишения сна, в котором бессмысленное, кажется, имеет смысл, и причудливое становится приемлемым.

Декстер сам, казалось, обладал необычной смесью причудливых особенностей и авторитета. Он сказал, что Рональд Рейган выступал на семинарах. Он потратил много времени, говоря о случаях, когда у прежних президентов была возможность встретить его. Он часто говорил о президентской линии связи, которую ему дал бывший президент Джордж Буш. Было удивительно слышать, как хорошо Декстер был согласован с многими другими дистрибьюторами Эмвей высокого уровня. Декстер провел много времени, говоря о религии и его ультраконсервативной политической повестке дня.

Он казался невероятно откровенным в большинстве его убеждений. Мы должны были скоро точно узнать, почему Зак психологически подготовил нас на ставить под сомнение Декстера. Позже мы тоже могли учить других дистрибьюторов делать так же. Большинство наших активных дистрибьюторов явились на следующий день общедоступного семинара. Декстер и Бирди пригласили на сцену с огромными фанфарами и аплодисментами. От такой дикой реакции толпы Вы могли подумать, что они приветствовали суперзвезду рока. Они стояли и приветствовали постоянными бурными овациями, казалось, пять минут. Мы были чрезвычайно взволнованы, что наша организация собиралась учиться у того, кого нам описали как учителя-мастера.

Декстер начал медленно и казалось, относился скорее хорошо. Он рассказал много историй о старых днях, когда они с Бирди боролись. Его речь скоро с невероятной силой переместилась в политическую повестку дня. Это был образец, к которому мы скоро должны были привыкнуть. На одной из этих встреч с тысячами присутствующих дистрибьюторов Декстер сообщил аудитории, что на высоких уровнях в правительстве у него были дистрибьюторы из Бизнеса. Он даже сказал присутствующей группе, что имел связи с агентами Секретной службы, которые работали в Белом доме. Эти агенты сообщили ему, что Хиллари Клинтон была лесбиянкой, и что она спала в своей собственной частной спальне - отдельно от Билла. Агенты, как он сказал, сообщили ему, что наши налоговые доллары использовались, чтобы возить лесбийских любовниц Хиллари в Белый дом и обратно. Мы могли слышать эту сагу, часто повторяемую как Заком, так и Декстером на других лидерских встречах.

На этой и многих других встречах, демократов часто характеризовали как безмозглых идиотов, склонных к социализму и разрушению моральных основ этой страны. После этого семинара мы потеряли большое количество дистрибьюторов. Если Вы, в конечном счёте, не меняли своё мышление от демократа к республиканцу, для Вас действительно не было места в Эмвей. Остаться в Эмвей и оставаться демократом могло подвергнуть Вас почти постоянному презрению и издевательствам. Я даже не помню, чтобы слышал, что какой-нибудь Алмаз Эмвей выступает перед кем кем-то, кто не был консервативным республиканцем. Это почти походило на требование.

Консервативным республиканцам, казалось, очень нетерпелось сплотиться вокруг Эмвей. Бывший президент Джеральд Р. Форд сказал:

"Дистрибьюторы Эмвей - явное доказательство, что американский дух свободного предприятия есть и продолжит быть мощной силой для добра на родине и во всем мире".

Мы не были сильно привязаны к одной или другой политической партии после вхождения в Эмвей. Мы с Кэти очень гордились тем, что было много важных политических фигур, своей собственной репутацией полностью поддерживающих Бизнес, на который мы теперь ставили будущее нашей семьи.

Казалось, шёл бесконечный парад очень важных политических, религиозных и бизнес лидеров, которые стремились поддержать бизнес Эмвей. Р. Крэйг Хоеншелл - председатель и главный администратор Эйвис, которую описывали как одну из самых больших и наиболее уважаемых компаний по прокату автомобилей. Он говорил об Эмвей:

"Каждый знает, что в Эйвис, 'мы упорно стараемся' для клиента. Это - способ быть выдающейся компанией проката автомобилей. То же самое с Эмвей. Независимые владельцы бизнеса - часть большого предприятия. Они могут рассчитывать на то, чтобы быть в Эмвей, всегда работая упорнее, чтобы сделать для людей возможность преуспеть в собственном бизнесе настолько лёгкой, насколько возможно. Эйвис и Эмвей имеют много общего".

Джерри Фалвелл прибыл и выступал на встрече Декстера только с Изумрудами и Алмазами. Он был харизматичен и хорошо говорил, несмотря на то, что СМИ изображали его как кого-то из религиозных экстремистов. Казалось, словно каждый из нас, кто собирался делать кое-что хорошее для нашей семьи, Бога или нашей страны, должен был быть подвергнут критике. Мое уважение к г. Фалвеллу чрезвычайно росло по мере того, как он говорил. Он говорил о наслаждении от ток-шоу, где был бы только он и Иисус, истребляющие группу либералов. Он высоко отзывался о наших лидерах бизнеса Эмвей и основополагающих принципах, на которых построен Эмвей. Он описал социализм как "разделенную бедность". Мы воплощали полную противоположность этого.

Авторитет бизнеса начал увеличиваться в невероятном темпе. Дистрибьюторам сообщили, что предполагаемые глобальные доходы от розничных продаж Эмвей росли со скоростью почти миллиарда долларов в год. Был разговор о том, чтобы Эмвей стала компанией с триллионом долларов. Миллиардер-основатель Рич Де Вос фигурировал на обложке журнала «Новый человек» от мая 1996.

В примечание к статье редактор заявил, что: "этот раздел рассказывает истории бизнесменов, которые пылкой душой служат Господу. Каждый человек использовал свою платформу успеха в бизнесе, чтобы объявить любовь к Богу и спасению в Иисусе Христе". Статья дала блестящий обзор деловых и филантропических усилий Рича Де Воса. Это была замечательная статья, которая давала нам даже больше авторитета в пределах христианского сообщества. Она продолжала:

"Теперь в возрасте 70 лет, со списком достижений и резервуаром богатства, почти непревзойденного в 20-м веке (его чистый капитал оценен в 4.3 миллиарда долларов), Де Вос живет с возобновленной целью и усиленной благодарностью..."

"Эмвей превратился в одну из самых больших в мире и самых прибыльных частных компаний. Он изготавливает и продает продукты для дома непосредственно потребителям, продавая через дистрибьюторов, которые широко известны - и иногда над ними насмеялись - за их интенсивность и постоянство..."

"Бывший начальник Медицинского управления К. Эверетт Куп говорит, что расценивает Де Воса как одного из своих героев. "Любовь Рича к людям и его видение, как помочь им быть лучше, чем они могут быть, глубоко затронула меня и мои личные взгляды", - говорит Куп. Давний друг и доверенное лицо, Билли Зеоли из компании «Евангельский фильм», где Де Вос служил в совете директоров в течение 30 лет, имеют более личную перспективу. "Много людей знают, что Рич - один из самых прекрасных

бизнес лидеров его поколения", - говорит Зеоли. "Много людей знают, что он практикует проповедует, что он поддерживает свои слова реальным действием, вкладывая свои деньги и таланты туда, где его сердце. Но немного людей знают, какая у него нежная душа и любящее сердце. Он - один из самых больших мотиваторов в истории, именно потому, что он мотивирован любовью к Богу и желанием быть преданным своему Господу".

"Решительный оптимизм Де Воса, связанный с искренним охватыванием христианского евангелия, провёл его через многие двери и помог создать хорошие моменты не только для него, но и для людей, которых он вдохновил через свои книги, речи и фирмы.

"В жизни каждого из достигнувших они должны принять сознательное решение сделать из себя что-то, взять ответственность за то, что решили и также быть согласными платить цену", - говорит он. "Самый важный урок, который я узнал, - тот же самый урок, которым Уинстон Черчилл иллюстрировал известные три слова, оканчивающие речь: "Никогда не сдавайтесь!"

Это было одной идеей, которое дистрибьюторы могли слышать, повторяемой снова и снова различными словами на семинарах и на кассетах. *Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь, никогда не уходите. Лентяи никогда не побеждают, и победители никогда не уходят. Ваша самая большая победа - только за пределами Вашего самого большого испытания. Упорствуйте и побеждайте. Ваш Бог, Ваша семья, Ваша группа и Ваша страна - все рассчитывают на Вас.*

ГЛАВА 7

Я думаю, что я могу!

Я думаю, что я могу!

"Зная много успешных людей, которые практикуют свободное предприятие, есть немногие столь же успешный, как и преданные основным принципам капитализма и особенно 'сострадательного капитализма', как Рич Де Вос. Знак преданности Рича - что он разделяет его 'личное кредо' с нами и с будущими поколениями".

- Александр Хэйг младший.

Несмотря на подобную локомотиву силу авторитета и расцветающих миллиардов продаж Эмвей, у нас были испытания. Проблем не существовало. Победители имеют только испытания или возможности роста. У нас было несколько серьезных испытаний, однако мы не могли уйти. Вскоре после того, как мы дошли до Директоров, наши спонсоры Керри и Крис, казалось, отделились от нас. Они больше не делали вообще ничего в нашей организации в плане показа плана или продолжений. Они начали воспринимать нас почти так, как будто мы сделали что-то не так, когда наша организация взлетела в плане роста.

Мы скоро обнаружили, что нас постоянно исправляли за самые незначительные нарушения правил, предписанных системой. Когда мы консультировались с Заком, он, казалось, интуитивно знал, каковы были наши испытания. Это было странно. У него был глубокий пронизывающий пристальный взгляд, и казалось, он почти мог *читать наши мысли*. Эти консультационные сессии стали более интенсивными по своей природе. Теперь он напоминал нам на почти каждую сессию, что Керри и Крис были *нашими* лидерами, и мы должны были быть скромными и следовать за ними. Мы не могли ожидать, что наша группа последовала бы нашему руководству, если бы мы были отступниками или даже казалось, были за пределами их руководства. Мы с Кэти не заботились о том, кого считать лидером, поскольку мы были всегда командными игроками и не беспокоились о том, кто получил должное. Мы только хотели построить большой бизнес, чтобы помочь своим друзьям и заботиться о нашей семье.

Когда мы дошли до Рубина, который был уровнем булавки, и которого Керри и Крис никогда не достигли, начались некоторые более серьезные проблемы. Тогда мы продолжали развивать большую организацию и пошли в Изумруд прежде, чем они сделали. Позже Керри наполовину в шутку сказал нам, что он хотел послать нам мертвую рыбу, когда мы сделали это. Наш успех должен был быть «пером в его кепке». Это было доказательство того, что они так хорошо обучили нас системе. Вместо этого казалось, что мы были на соревновании и угрожали им. Мы начали с того, что были большими друзьями и поощрялись боссами, которые держали нас на расстоянии. Их лидерские речи, которые когда-то были вдохновенными и мотивирующими, стали невероятно ужасными. Они, казалось, исходили из того, чтобы быть только верными и преданными, что граничило с кучкой фанатов в относительно короткий срок.

Те ораторы, которые когда-то поднимали группу, теперь потеряли её из-за того, что те не делали больше или не были достаточно верными. Обучающие сессии растворились в подобном эре МакКарти поиске неверных. Керри провёл много разговоров, заявляя такие вещи как: 'Вы не были верны до тех пор, пока у Вас не было шанса быть неверными, но остаться преданными'. Он был наиболее верен Заку и хотел, чтобы каждый это знал. Он даже во многих случаях говорил, что с удовольствием получит пулю ради Зака. Это было ненормально. Остальная часть их собственной организации сокращалась в результате этого изменения в перспективе. Скоро в их организации кроме нашей группы осталось очень немного людей.

Мы тоже начали терять людей. Мы начали вербовать в нашу организацию многих авторитетных профессионалов. Мы спонсировали врачей, хирургов, бухгалтеров, финансовых планировщиков, юристов, преподавателей, полицейских и других. В нашей организации даже были несколько миллионеров. Когда они слышали нашу презентацию, это их достаточно впечатлило, чтобы присоединиться. Один из ключей роста был в том, чтобы спонсировать на Вашем уровне и выше словами об авторитете и социальном положении. Логика была проста. Чем больше авторитет, который у Вас был перед дистрибьюторами Вашей группы, тем легче было завербовать других мыслящих также людей. Мы быстро двигались вне старого стереотипа прошлого «от двери к двери».

Однако наши обучающие сессии должны были возглавлять Керри и Крис, поскольку они были лидерами верхнего уровня в нашей области, даже при том, что они потеряли большинство из их личного бизнеса из-за их стиля управления. Это становилось всё хуже. На одной учебной сессии Керри заявил, что для того, чтобы преуспеть, необходима *абсолютная* преданность системе. Согласно ему, люди должны были слушать две кассеты в день, каждый день, включая Рождество. Это было безумием. Это был основанный на вере бизнес, и здесь, как он говорил моей организации, они все должны были слушать по две кассеты бизнеса Эмвей на Рождество, и они не собирались снижать это.

Затем он продолжил разговор о полной верности. Пример, который он использовал, мы, в конечном счёте, могли услышать много раз. Его вся семья в течение длительного периода времени планировала собраться из нескольких штатов, чтобы сделать семейную фотографию, как особое собрание и подарок для родителей. Это было запланировано месяцами ранее, чтобы удостовериться, что все могли присутствовать. В последнюю минуту Зак позвонил и пригласил Керри и меня на секретную лидерскую встречу в Шарлотте, Северная Каролина, с Декстером Яджером и некоторыми ключевыми Алмазами. Керри отменил встречу со своей семьёй и оставил их всех, чтобы приехать в наш город. Его жена заняла его место на семейной фотографии. Остальная часть его семьи была в бешенстве. С гордостью он сказал, что "Мой собственный брат думает, что я нахожусь в секте". Полная преданность и несомненная верность к *Вашему верхнему уровню* были необходимы, чтобы побеждать.

У нас были успешные профессионалы, которые фактически вставали и уходили то время, как Керри говорил. Я был в состоянии недоверия. Что относительно верности Вашей семье? Разве это не то, ради чего всё это было? Мы с Кэти снова и снова ходили к Заку и Молли по этому вопросу. Мы отчаянно нуждались в помощи. Здесь мы спонсировали склонных к успеху людей из всех слоев общества, описывая вторичный источник дохода, который они могли развить в остаточном потоке шестизначного дохода. Они могли развить постоянный поток дохода, который мог быть передан их детям. Затем они идут на обучающую сессию и слышат кого-то, бредящего о получении пули ради их верхнего уровня, и прослушивании кассет бизнеса на Рождество. К чему это приведёт?

Сначала мы чувствовали, что эти испытания могли быть преодолены. Зак преподнёс себя как разрешителя проблем. Он говорил нам со сцены, что если нам будет некомфортно от чего-то, прийти к нему, и он мог помочь нам это решить. Мы с Кэти решили, что мы должны были тактично поднять эту тему сразу после того, как мы дошли до Рубина. Зак и Молли были теперь для нас как родители, и мы доверяли их совету без опасений. В любом случае, они могли только извлечь выгоду, если бы они помогли нам преуспеть. Мы подготовились к встрече и пошли в их особняк за советом с большим предвкушением. Мы могли разрешить это и идти прямо в Алмазы.

Мы были ошеломлены и очень смущены тем, что случилось затем. Мы начали говорить и, как обычно, пробегаться по нашему списку целей. Зак был человеком деталей и всегда хотел знать, как шёл наш бизнес. Мы должны были быть готовы показать наши цифры, сколько "кассет в неделю" покупала наша группа и сколько билетов на семинары продавалось на ежемесячных встречах. Эти цифры и

количество комплектов Эмвей, проданных за месяц, были описаны как пульс нашего бизнеса. Объем купленных товаров и услуг, купленных группой, всегда тянулся позади продажи книг, кассет и билетов на семинары. Чем более образованна и мотивированна группа, тем больше этих продуктов они бы продвигали в конечном счёте.

Наконец мы добрались до конца обычных тем рекомендации, и Зак спросил, было ли что-то ещё, о чём мы должны были спросить его. Мы доверили, что у нас были испытания с людьми, оскорблёнными почти воинственными теперь разговорами Керри, и что некоторые фактически уходили поэтому. Мы привели довольно много определенных примеров очень почтительным образом. По некоторым причинам, для нас с Кэти стало очень легко сходиться с массами как лично, так и со сцены, но Керри и Крис, казалось, боролись. Зак улыбнулся с пронизывающим пристальным взглядом, и провёл нам почти двухчасовую лекцию, используя аналогии, с которыми мы станем слишком знакомы в ближайшие годы.

Сначала Зак уверил нас, что действительно не было проблем за пределами нашего собственного восприятия. Несколько человек, возможно, неправильно поняли Керри. Мы всегда должны были защищать наш верхний уровень в ситуациях, подобных этой. Вы **никогда** не соглашаетесь с низшим уровнем. Это походило на семью, как объяснил Зак. Муж и жена должны всегда поддерживать друг друга и показывать объединенный фронт перед детьми. Это приносит пользу не только детям, но также и семье в целом. Большинство людей были недостаточно зрелыми, чтобы отложить своё собственное эго и делать то, что правильно для команды что в конечном счёте является правильным для них как для индивидов. Индивидуальный член команды не мог победить, если бы команда проиграла, верно?

Зак спросил нас, понимал ли кто-нибудь когда-либо неправильно что-то, что мы когда-либо говорили в нашей жизни. Конечно, ответ был "да". Понравилось бы нам, если бы каждый в нашей группе критиковал каждое наше движение и действие? Конечно, нет. Действительно ли мы были безупречны и выше того, чтобы делать ошибки? Существовал только один безупречный человек (Иисус), и смотрите, что они сделали с Ним. Мы должны обращаться и защищать Керри и Крис, как мы хотели бы, чтобы к нам обращались и защищали наши люди. Они, в конце концов, были теми, кто дал нам шанс быть свободным. Мы должны были работать упорнее, чтобы лучше создавать и исключить любого дистрибьютора, кто мог бы критиковать их. Некоторые люди только глупы и надеются придирается к мелочам или критиковать любого успешного в жизни.

Самой большой вещью, которую мы должны были сделать, был показ объединенного фронта перед нашей организацией и похвала Керри и Крис за наш успех. Это был тип менталитета команды победителей, который мы хотели внедрить повсюду в нашей организации. Зак и Молли сказали нам, что они очень любили нас и говорили нам это только для нашей собственной пользы, поскольку они хотели видеть нас победителями. Они не хотели, чтобы мы сделали что-то, что могло повредить нашему бизнесу или нашему будущему. Наша группа и наши собственные дети рассчитывали на нас. Они любили нас как своих собственных детей. Они спросили, должны ли мы были когда-либо говорить нашим детям то, что они не хотели слышать. Да, конечно, и нас побуждала наша любовь к ним. Эта любовь к нам, как они объяснили, была причиной, почему они так серьезно настаивали, чтобы мы исправили своё собственное восприятие и начали лучше защищать своих спонсоров.

Они многократно укрепляли, что Керри и Крис были в Бизнесе дольше, чем мы, и были закаленными лидерами. Они тоже проводили много времени с Заком. Разговор с Керри, поскольку он был так невероятно верен и «включён», в большинстве случаев походило на разговор непосредственно с Заком. Керри не делал ни одного движения без предшествующего одобрения Зака. Мы должны были научиться оценивать их как людей и сосредотачиваться на их сильных сторонах. Такими нас хотел сделать Бог. Сатана хотел бы видеть нас отделенными и разделенными в лидерстве, чтобы смутить группу и воспрепятствовать нам достигать и служить другим.

Мы немного были уязвлены разговором, но были благодарны за исправление. Частично мы думали, что Зак действительно полностью не понимал глубину испытания, но он действительно помог нам перефокусировать на положительном. Зак и Молли закончили сессию, похвалив нас, наше будущее, наш потенциал и нашу растущую организацию. Они снова заверили нас в своей любви к нам и тепло обняли Кэти и меня, когда мы покинули их дом.

Мы были немного потрясены на пути домой, но поняли очевидную ошибочность нашего пути. Мы всегда были командными игроками и непрерывно отдавали Керри и Крис должное за наш успех, даже

притом, что мы построили нашу группу самостоятельно приблизительно около уровня 4000 ЦП. Мы должны были быть лучшими членами нижнего уровня и лучшими лидерами, устанавливая прочный пример для тех, кто обращался к нам за руководством. Мы росли во многих областях, и возможно, это было тем, на что мы должны были воздействовать.

Сверхуспешный Дистрибьютор Короны Джоди Виктор объяснил этот лидерский принцип на встрече высокого уровня только для Изумрудов и Алмазов. На этой встрече он сказал:

«Это вещь, которую Вы, парни, не можете продолжать отстаивать. Она является библейской, Вы знаете. Хуже нанести обиду, чем быть обиженным. Наши спонсоры иногда могли делать ошибки. Если это финансовые ошибки, они должны выдержать их. Но если это другой вид ошибок, нам не следует арендовать доску объявлений и освещать это, чтобы рассказать миру об их ошибках. Я думаю, что мы должны вырыть яму и помочь похоронить это. Почему мы хотели бы освещать это? Поскольку, если Вы живете благодаря мечу, Вы умрете от меча. Кто-то когда-нибудь осветит Ваши ошибки. Но если они увидят, что Вы спокойно берёте их, ... откладываете их, помогаете похоронить их, устраняете их, тогда я думаю, что то же самое случится с Вами».

Было очевидно, что Бизнес работал. Зак и Молли купили частный остров в Тысяче островов на территории Канады. Мы услышали об этом в больших подробностях и были в конечном счёте приглашены на уикэнд с нашими лидерами. Один из работников острова Зака подвозил нас в старинной деревянной лодке. Это была одна из нескольких лодок яркого образца, которые плыли к острову. Мы проплыли около мили и были загипнотизированы тем, что мы видели, когда приблизились к его острову. Это было невероятно! Какой красивый уголок рая! Мы не знали, что существовали такие места. На острове были три отдельных дома. Один был главным домом, и в нём было около семи спален. Другой дом был для гостей, а третьим был дом, в котором жили работники острова.

Зак объявил, что он и его семья будут проводить там большую часть лет. Все просили нас расписаться в гостевом журнале, когда мы вошли в главный дом. Как бывший Федеральный аудитор, я знал, что нужно было задокументировать бизнес при использовании собственности в налоговых целях. Я упомянул Заку, что он должен быть в состоянии списать большой процент от этой вторичной частной резиденции на острове, так как он использовал его в случаях путешествий, подобных этому. Он сообщил мне, что это не было вторичной резиденцией. Это, согласно Заку, был центр для бизнес-конференций. Я знал, что у Зака было довольно много делового здравого смысла, но я не хотел бы защищать роскошный остров в середине Сент-Лоренса Сиуэя перед аудитором в области ИРС.

В любом случае, мы были все чрезвычайно мотивированы, видя награды, предлагаемые в этом бизнесе. Зак говорил и поощрял нас, заявляя, что каждый из нас мог иметь такое же место для своей семьи. Мы только должны были работать упорнее, быть верными нашему верхнему уровню и системе и оставаться позитивно настроенными. Позже ночью разбились на пары, и все разошлись к разным частям острова, чтобы поговорить о том, каково это будет - иметь собственное место, подобное этому. Мы с Кэти знали, что наши дети любили бы это место отпуска - вода была кристально чиста и полна рыбы для спортивной ловли.

Директоров отправили назад к материку на лодке, чтобы остаться в местной гостинице в Канаде на ночь. Только Жемчугам и Изумрудам позволяли остаться с Заком и Молли для дополнительной консультации.

Пойдите и получите их, тигр!

"Цель кассет, конечно, состоит в том, чтобы понять бизнес Эмвей".

- Алмаз Эмвей Бонни Говард ·

Обучение, которое мы начинали получать в тот период относительно управления временем, продаж, коммуникации и установления целей, было необыкновенно. Мы получали это обучение лично от Зака и Молли, с кассет, с обучающих сессий и больших семинаров. Я начинал с того, что был несколько застенчивым, чтобы непринуждённо говорить с толпами в тысячи людей. Я научился входить в контакт с незнакомцами торговых центрах и удобных магазинах, чтобы исследовать их Бизнес. Чем больше мы проталкивали и развивали то, что, как мы думали, было возможно, тем больше мы были в состоянии сделать. Мы узнали, как встречать людей и развивать с ними мгновенное взаимопонимание. Мы действительно стали достаточно хороши, чтобы встречать и спонсировать полностью незнакомых людей

в нашу организацию. Позже они могли стать хорошими друзьями.

Один особенный набор навыков, который был необходим в эффективном общении, заключался в узнавании и запоминании имён. Он не пришёл ко мне сам собой. Однако мы узнали, что самое сладкое имя, которое человек может услышать – это его собственное. Это создает чувство ценности и уважения. Поскольку я делал вербовочные встречи Эмвей почти каждую ночь в гостиницах и домах, у меня было много возможностей попрактиковаться. Как Вы можете развить любой мускул, память становится сильнее, чем больше Вы используете её. В конечном счёте, я был в состоянии войти в комнату, встретить десять или двенадцать незнакомцев и обратиться к ним индивидуально по имени в любом порядке в ходе полуторачасовой презентации.

Это поражало людей, потому что это показывало, что я заботился о них как о людях, а не только как о потенциальных дистрибьюторах, которым я хотел продать наш бизнес. Мы научились не только развивать взаимопонимание, но ещё и быстро связываться с людьми, когда они входили в Бизнес. Мы хотели, чтобы они чувствовали себя более любимыми и принимаемыми с нами, чем где-либо еще в их жизни. Целая организация стала невероятно близкой группой друзей. Они походили на семью, прекрасную, принимающую, любящую семью.

Эту созданную абсолютную верность, единство и команду настолько было невозможно остановить, что однажды это действительно стало проблемой. На открытых вербовочных встречах в гостиницах все дистрибьюторы могли прибыть рано и ждать своих потенциальных дистрибьюторов, чтобы выявить их в вестибюле. Мы все могли прибыть в свежих поглаженных костюмах и платьях, будучи похожи на очень ярко выраженную группу деловых людей. Мы не могли дождаться, чтобы увидеть друг друга. Последовало большое количество объятий, когда мужчины и женщины приветствовали друг друга. Это всегда было уместно, но прибыть на деловую встречу и увидеть так много людей, обнимающих друг друга, казалось странным для потенциальных дистрибьюторов. В течение многих лет семинаров мы вынуждены были попросить, чтобы дистрибьюторы прекратили обнимать друг друга на публичных встречах. Было правильно тепло приветствовать друг друга на семинарах, поскольку каждый там был «внутри», и все мы понимали узы, которое разделяли. Многие из нас стали ближе к своим друзьям в Бизнесе, чем кому-либо из членов нашей собственной семьи в широком смысле слова.

Много активных дистрибьюторов постепенно незаметно почти отбросили все отношения вне группы. Это походило на естественную прогрессию. Многие из нас стали настолько заняты работой, обучающими сессиями, лидерскими встречами, поездками и показом плана план, что у нас не было времени для какой-либо общественной жизни вне Бизнеса. Бизнес был нашей общественной жизнью. Мы чувствовали себя более комфортно с людьми, которые были в Бизнесе, чем с кем-либо ещё.

Мы критически думали о прежних друзьях и даже наших собственных членах семьи, осуждая их как являющихся ленивым. Они были на стыке краха с увольнением и, казалось, не беспокоились. Мы делали что-то замечательное со своей жизнью, владея собственным бизнесом и помогая другим преуспеть. Чем больше критики других наваливалось на нас за то, что мы были дистрибьюторами Эмвей, тем более преданны мы были её причине. Мы узнали, что критика была предсмертным хрипом ленивого. Никогда не было памятников, установленных критикующему или не достигнувшему.

Совокупный эффект более чем тысячи часов кассет, видео и семинаров в системе был постепенным, но мощным. Мы теперь бессознательно усвоили большую часть предписанных бизнесом парадигм. *‘Все демократы были злыми, глупыми людьми. Юристы были действительно плохи. Любой, кто использовал юриста, чтобы предъявить иск кому-то ещё, был социалистом, желающим получить то, что заработал кто-то другой. Юристы были кровопийцами, и единственные юристы, которые были хорошими, были те, кто пошли в Алмазы и теперь отказались от их прежней профессии’*. В Америке была серьезная проблема: как нация, мы развивали лотерейный менталитет, который заставлял людей желать предъявить иск по чему-либо, чтобы сорвать куш, вместо того, чтобы заработать это самим. Как печально, что у них не было принципиальных ценностей, чтобы передать их своим детям. Эта парадигма, что только неудачники когда-либо предъявляли кому-либо иск, непрерывно укреплялась на семинарах и обучающих встречах. Я понятия не имел, что я в конечном счёте станусь одним из тех "неудачников".

Теперь мы были полностью запрограммированы, чтобы верить, что наличие работы делало Вас одной из самой низших форм жизни в Америке, особенно когда Вы могли выбрать Бизнес, чтобы быть свободным, преуспевать и проводить неограниченное время с вашей семьей. Только кретин мог решить

работать всю жизнь на работе, где он не получал акции. Вы могли работать на работе в течение двадцати пяти лет и быть уволены из-за политики офиса или спада в экономике. На любой работе не было никакой безопасности. Даже врачи входили в Эмвей, чтобы развить долгосрочный остаточный доход, которым они могли наслаждаться при досрочном выходе на пенсию и позже передать будущим поколениям. Ужасные истории об уволенных успешных пятидесятилетних менеджерах среднего звена повторялись с большими эмоциями. Компании порочились, и кто мог считать, что такие вещи стоит делать ценным людям.

Множество дистрибьюторов фактически начали ненавидеть своих работодателей за использование их в своих интересах и сбор урожая труда своих работников. Люди часто говорили о том, как тяжело они работали в течение многих лет с небольшим или никаким количеством уважения только чтобы собственник и его жена ездили на Гавайи в то время как они оставались, чтобы наблюдать за его бизнесом. Кого Вы любите, Вашу жену или жену Вашего босса? Где должны быть Ваши приоритеты? Должны ли они быть в его бизнесе или в Вашем, где Вы могли пожинать огромное вознаграждение и брать *Ваши* семью в замечательные поездки? Один из чаще всего повторных лозунгов был ссылкой на совместную прогулку по берегам мира.

Это изменение в воспринятой деловой собственности заставило несколько из наших дистрибьюторов-Директоров уволиться или бросить свою работу при плохих обстоятельствах. В своём сознании они выбирали между поддержкой будущего своей семьи или семьи своих боссов. Один Директор не смог получить уикэнд для семинара Уикэнд мечты и решил, что *его* бизнес был более важен, чем его работодатель. Он поставил перед своим работодателем ультиматум и быстро был уволен. Другой из наших Директоров был уволен за использование транспортного средства компании, деловых контактов и сотового телефона для своего бизнеса Эмвей. Он потерял его работу, грузовик его компании, и уважение к нему - всё за один день. Для нас это сделало его более верным и преданным. Другой Директор бросил свою работу при чрезвычайно бедных обстоятельствах. Рубин, Директор из наших, сообщил мне, что он почти полностью разрушил свою карьеру из-за развития враждебного непокорного отношения и разглаговольствования об этом на работе.

Мечта осуществляется

"Мы собираемся управлять мировой экономикой с помощью этого бизнеса"

- Джеф Яджер

В то время, как происходили эти вещи, мы действительно предпринимали много путешествий "этого типа образа жизни" с теми же самыми людьми. Мы начали путешествовать и буквально прошли много берегов в мире с нашими новыми друзьями. Наша группа была теперь нашей семьей, и мы любили путешествовать вместе. На уровне Директора были поездки, спонсируемые или организованные и Эмвей и Уолтерс Интернэшнл. Для маленькой части квалифицированных дистрибьюторов Эмвей начал то, что называлось поездками Q-12 для тех, кто достиг определенных уровней объема за двенадцать месяцев финансового года. Все расходы на эти поездки были оплачены. Все, что мы должны были делать, это сказать им, из какого аэропорта мы хотели лететь. Также были рекламные поездки, на которых мы приобретали квалификацию для Изумрудного уровня.

Здесь мы начали чувствовать вкус хорошей жизни. Компания заплатила за эти ежегодные спонсируемые Эмвей поездки. (Поездки Директоров, налагаемые Заком, были принудительными обучающими поездками для лидеров, за которые мы платили из наших собственных карманов через турагента, которого знал Зак. Подробнее об этом ниже.) Мы несколько раз ходили в Мир Диснея во Флориде. В одну из поездок Эмвей мы летели в Орландо. Эмвей обеспечил наш перелёт. Служащие Эмвей приветствовали нас, когда мы вышли из самолета, и мы никогда не касались нашего собственного багажа. Он был помечен этикетками и позже принесён в наш номер в роскошном отеле.

Когда мы зарегистрировались, нам дали специальную одежду и вручили коробку, переполненную подарками, долларами Диснея и пропуском в любой парк, который мы хотели посетить. Маршрут был рассчитан на неделю, но мы провели почти весь день одни с щедрыми обедами и ночными развлечениями. Однажды нас всех посадили в большие автобусы и привезли на обед в Мир Диснея.

Ни один из нас не знал, что той ночью парк был закрыт для публики и арендован *только для нас*. Мы были поражены, когда нас сопровождали через задний служебный вход в Землю будущего, чтобы мы увидели огромный банкет и развлечения, которые приветствовали нас. Это было невероятно! Ни один из

нас когда-либо не работал на работодателя, который мог сделать это. Щедрое гостеприимство помогло закрепить в нас множество положительных эмоций относительно любых мыслей, которые у нас были о нашем верхнем уровне или Эмвей. Мы были так благодарны, что кто-то дал нам шанс.

Какая ночь, чтобы помнить её! Мы ели восхитительную пищу и затем торопились, как маленькие дети, наслаждаться всеми ждущими нас поездками без очереди! Вы можете представить? Мы могли выйти из Космической горы и немедленно возвратиться на неё, чтобы снова проехать по ней. Там было огромное здание, в котором размещался гигантский пассаж, заполненный бесчисленным пинболом и видеоиграми. Все эти игры были установлены в свободном режиме. Мы могли не потратить ни цента! Мы засвидетельствовали пару сотен взрослых, мгновенно превратившихся в огромную группу высоких первоклассников. Был необыкновенный ди-джей, громко играющий музыку, и многие из нас фактически танцевали на улицах Земли будущего. Мы были с нашими Алмазами и самыми близкими друзьями, которых мы имели в мире. Это была волшебная, теплая ночь смеха и памяти, сделавшая то, что ни один из нас никогда не забудет. Как мы могли когда-либо прийти домой и описать это остальной части группы? Легко - Эмвей делал видеосъемку этого для нас, чтобы показать группе. Это помогло укрепить мечту, которую всех нас поощряли строить. На мгновение мы участвовали в богатом образе жизни. Мы только должны были привести с собой остальную часть нашей группы в следующем году!

В другой раз мы поехали на автобусе в Универсальные Студии на вечер волшебства. Мы понятия не имели, чего ожидать, но сгорали от нетерпения, когда вышли из автобусов. Было очевидно, что они тоже были закрыты для публики и арендованы исключительно для нас. Мы услышали очень громкий гул, когда начали идти в парк. Нас согнали вниз на главную улицу и тротуар. Подобная полиции толпа контрольных барьеров направили нас всех в область середины улицы, и мы обогнули поворот, чтобы увидеть огромную неистовую группу людей по обеим сторонам улицы. Переживали ли Вы когда-либо момент, когда Вы останавливаетесь только потому, что Ваше сознание мчится через все четыре сектора Вашего мозга, чтобы обработать информацию, но Вы совершенно не можете понять то, что происходит? Мы не понимали все крик и вопли, когда мы двигались вперед. Некоторые делали снимки со вспышкой и убегали от нас.

Странное ощущение внезапно коснулось наших голов и плеч, поскольку огромное количество конфетти начало лететь на нас из теплой летней ночи. Мы были на параде. Мы **были** шествием!!! Огромное количество людей на тротуарах, делающих снимки и бегущих за автографами было актерами, нанятыми, чтобы заставить нас чувствовать себя подобно знаменитостям. Мы смеялись и подписывали автографы до тех пор, пока мы почти не заплакали. Это было волнующий эмоциональный момент, который укрепил нашу полную верность и преданность в этом бизнесе. Наши реакции были сняты на видео, и мы умоляли продолжать и помочь еще многим людям преуспеть до уровня, где они могли иметь события как это с теми, они любили. Именно поэтому Алмазы были столь уважаемы. Они были богаты свыше собственных потребностей, и всё же работали, чтобы помочь ничтожествам вроде нас наслаждаться жизнью до такой степени. Мы действительно были благословенны.

События, подобные этому, эмоционально и психологически привязывали нас к Бизнесу, нашему верхнему уровню и нашим дорогим друзьям в нашей группе. Я ненавидел даже обращаться к ним как к нижнему уровню, потому что мы видели в них партнеров. Мы знали все их надежды и мечты. Мы знали их борьбу и боль. Их и наши дети росли вместе, все с невероятным с нетерпением ожидаемым будущим.

Поездки, которые Зак налагал на своих Директоров-дистрибьюторов, также были захватывающими. Дистрибьюторам **могли** позволить ехать бесплатно или по льготным тарифам, но большинство не могло найти требуемые критерии, установленные для этого. (Они назывались "поездками образа жизни", и так у нас обычно была пара деловых обедов ночью, мы могли списать их на деловые поездки).

Это, как нам говорили, было другим преимуществом обладания Вашим собственным бизнесом; в них Вы могли списать часть вашего дома и путешествий к экзотическим местам на расходы бизнеса. Это было большим побуждающим фактором - быть в состоянии съездить, возвратиться и сказать группе, что Вы провели несколько часов с Заком и Молли. Когда они поехали в Европу, чтобы выступать там перед своими организациями, на многократные сессии явилось 40000 человек. Они чувствовали себя счастливыми учиться у Зака и Молли на расстоянии ста ярдов; мы же могли фактически пойти в их Президентские апартаменты в отеле и учиться непосредственно у них. Ничего себе!

Верность, лидерство, усилия команды, четыре кардинальных правила и наставления были обычными

темами, прямо рассматриваемыми на этих встречах. Мы узнавали вещи на том уровне, о котором группа в целом никогда не будет знать. И опять нам напоминали о бывших Алмазах Эмвей, которые были неверны Заку и потеряли все. Они также пересекли линию и поделились неподходящей информацией друг с другом. Мужчины были достаточно глупы, чтобы брать совет у своих жён. Они все получили своё неконтролируемое самолюбие и хотели алкоголя на семинарах. Их спонсор фактически построил их организацию для них, и они развили социалистическое мышление. Ни один из нас не мог понять, как кто-то мог быть так глуп. Худшей вещью, как нам говорили, было то, что у тысяч людей были украдены их мечты и будущее, поскольку их группы в конечном счёте сократились почти к нулю. Зак и Молли остались верными Декстеру и Бирди и восстановили их организацию до огромной глобальной империи. Если бы мы точно следовали их советом, мы никогда не должны были бы делать такие дорогостоящие ошибки, как эта.

Мы были хорошими, верными дистрибьюторами и продолжали строить нашу организацию. Фактически она начала растягиваться во многие штаты и в другие страны. Мы продолжали некоторые поездки, в которые наши спонсоры Керри и Крис, не входили. Мы не хотели, чтобы это создало тяжёлое чувство и всегда заботились о том, чтобы поблагодарить их за то, что они дают нам возможность. Ещё мы хвалили их публично всякий раз, когда рассказывали об этих приключениях.

Однажды у нас было право на недельный карибский круиз с полностью оплаченными расходами". Хотя это могло быть для нас поездкой всей жизни, но, подумав ещё, мы отклонили её из верности. Иначе мы должны были бы пропустить одну ночь встречи с Изумрудными лидерами, которую проводил Зак. Мы должны были быть верны людям, которые дали нам эту замечательную возможность жить полной, значительной жизнью.

Мы продолжали строить наш бизнес Эмвей, но начали иметь место некоторые изменения, которые нам трудно было понять. Сначала Зак и Молли советовали нам, как пойти в Алмаз и прошлись по каждому дню моего графика за месяц. В его зале заседаний в течение этой консультационной сессии я должен был объяснить каждую минуту целого месяца, используя мою записную книжку. Я пробежался по каждому назначению, встрече, обучающей сессии, открытой встрече, последующей сессии, телефонной сессии и семинару, на котором мы или выступали, или присутствовали. Совместно мы провели почти сто часов в неделю. Но затем Зак объяснил, что семинары и время на проезд не считается работой. Семинары, которые начинались около 10:00 и продолжались до полуночи, не считались продуктивным рабочим временем. Время на проезд тоже не засчитывалось, поскольку жители пригородной зоны не считают свой проезд на работу за продуктивные усилия. Да, но я достигал в среднем почти 2000 миль в месяц, проезжая через многократные штаты, чтобы вербовать перспективных.

В любом случае, нас заставили чувствовать себя виноватым из-за нашего 'недостатка усилий'. Я был оскорблен, поскольку Зак устно напал на меня из-за того, что я не был более производительным. Зак дружески спросил "Сколько у Вас детей?" Мы ответили, что три. Он улыбнулся и сказал, что думал, что у нас будет намного больше, и затем сказал: "Хорошо, что Вы делаете весь день?" Вывод был груб - что дома мы не должны были делать ничего, кроме секса на протяжении всего этого свободного времени. Я был рассержен, что он мог даже предположить что-то столь вульгарное в присутствии Кэти. Он мог видеть, что он надавил на нас до предела, и затем снова стал дружелюбным. Он спросил нас, думали ли мы, что его цель была помочь или причинить нам вред. Сколько правильных ответов было на этот вопрос? Он почти напугал нас, как и других.

Он показал мне, как пойти в Алмазы. Он объяснил, что я должен был вести своё расписание с 10:00 прямо вплоть до полуночи семь дней в неделю, за исключением воскресного утра для церкви. Кэти не говорила, но немного ошетибилась, и он объяснил ей на её языке. Он мог видеть, что она не хотела, чтобы я оставлял семью в воскресенье. Мы обычно проводили воскресные дни, отдыхая в доме ее родителей. Он провел следующее полчаса, убеждая ее принять этот стратегический план.

Она хотела Алмазного образа жизни для наших детей, не так ли? Пасторы работают в воскресенье, правильно? Мы служим Богу, помогая Его людям. Мы думали, что Божьи люди нуждаются в помощи только шесть дней в неделю? Полицейские работают в воскресенье. Если бы она была дома одна, и кто-то врвался в наш дом, то разве бы она не была рада офицеру, исполняющему служебные обязанности в воскресенье? Если бы один из наших детей стал смертельным болен, то она бы радовалась, что в больнице был врач, или она чувствовала бы, что лучше ждать до понедельника? Если бы мы нуждались в

помощи, то мы радовались бы, что он согласился бы приехать и послужить нам в воскресенье?

Так началось то, что превратится в годы почти безостановочной работы. Я хотел поспешить, потому что мы больше не могли так жить. Случайные спонсируемые Эмвей поездки были замечательны, но они не оплачивали домашние счета. Мы должны были развить Изумрудное или Алмазное дистрибьюторство, чтобы наслаждаться свободой и остаточным доходом. Мы думали, что мы были близко к доходу в размере 100000 долларов, который появлялся на Изумрудном уровне, даже притом, что мы работали нечеловеческое количество часов, чтобы иметь объединенный чистый доход приблизительно 25000 долларов как Жемчуга. Действительно не было никого, у кого мы могли спросить о различиях в доходе, потому что любой, кто жаловался на свой доход, объявлялся идиотом. Алмазы напомнили нам, что нам всем платили по тому же самому графику. Они были счастливы их доходами и бизнесом. Это ставило меня в ужасное положение необходимости предположить, что в чём-то я был виноват. Каждый делал потрясающие деньги на этом уровне [или таким образом я думал], и поэтому я должен был делать некую вопиющую ошибку.

Это постоянное опасение укрепилось, когда Керри напомнил мне в то время как мы отсутствовали, двигаясь на встречу в его белом Мерседесе, что он купил автомобиль у Зака с личным чеком. Другой Жемчуг говорил о создании 100000 долларов в год. Крэйг и Кара Лоупилл пошли в Алмазы почти через два года, но он каким-то образом создал достаточно дохода Эмвей, чтобы оставить свою работу почти немедленно. Я чувствовал себя как неудачник, словно я подводил свою семью. Я чувствовал, будто я подводил также и Зака, и часть меня отчаянно хотела, чтобы он гордился, зная, что я был игроком команды и лидером, на которого он мог рассчитывать.

Мы с Кэти хотели не только заботиться о наших собственных финансах, но также и иметь излишек, чтобы благословить маленькую христианскую школу, которую теперь посещали наши дети. Мы хотели быть в состоянии заботиться о наших родителях и путешествовать с ними. Мы читали книгу *«Только ждите, пока мы не станем Алмазами»* нашим детям много раз. Это была детская книга, которая рассказывала об образе жизни, которым они будут наслаждаться как дети Алмазов. Они были очень взволнованы всем, ради чего мы работали. Они могли смотреть книгу, в то время как мы оба были без сил на поздних ночных встречах и уезжали в течение многих уикэндов на семинары. Они тоже откладывали и задерживали большую часть их жизни, потому что мы были слишком заняты, работая, чтобы добраться до Изумруда и Алмаза ради них. Они проводили много времени с приходящими нянями. Мы узнали принцип отсрочки вознаграждения от системы и учили их этому. Пара, с которой мы дружили, пошла в Алмаз, и они пригласили своих детей на сцену и признали их частью своей команды. Были тысячи присутствующих, и не было сухих глаз в доме, когда они проигрывали ленту сообщения голосовой почты молодой дочери ее папе, говорящей, что она верила в него и знала, что он будет Алмазом. Он использовал свой сотовый телефон и слушал это много раз по дороге на встречи.

Алмазные леди часто могли предупреждать женщин в группе не позволять их детям заставлять их чувствовать себя виновными в уходе на встречи и обучающие сессии. Алмазы могли поведать истории об их отъезде на встречи в то время, как их дети плакали. Тогда они могли позвонить домой с сотового телефона на встрече, только чтобы услышать смех детей и игру на заднем плане. Они должны были принимать взрослые решения, которые могут принести пользу всему будущему их детей.

"Люди подходят ко мне все время и говорят: "О Бирди, я так люблю Вашу мудрость. Мне жаль, что у меня нет мудрости, как у Вас. Мне жаль, у меня нет Вашей мудрости...", И я похож..., Это не моё. Они смотрят на меня немного странно, и они ушли..., "Что Вы имеете в виду?" Это моё. Это - Бога. Но Он сказал мне, что у меня это может быть всякий раз, когда я попрошу это. Таким образом, Он дает это мне".

- Посол Короны Эмвей Бирди Яджер ·

Было очень трудно так уходить. Джош однажды вцепился в меня, когда я уезжал на встречу. Ему было только около пяти лет, но он очень скучал без меня. Я был в своём типично планируемом комплекте одежды, который состоял из свежевыглаженного тёмного костюма, белой рубашки и красного галстука. Когда он видел это, он знал, что я уезжал надолго. Он забросил красный галстук вокруг своей шеи и сжал мою ногу, умоляя меня взять его с собой. Он плакал, и всё, что я мог, это оторвать и отодвинуть его, когда уезжал. Я его не утешал. Я вошел в мой автомобиль и плакал, когда покинул наш подъезд и поехал в

ночь. Но время, подобное этому, сделало меня более решительным. Семья была причиной, чтобы настаивать.

Один новый Алмаз рассказывал о поездке на Гавайи, в которую он взял свою мать непосредственно перед тем, как она умерла, и разделил с нею драгоценные моменты, поскольку он заработал свою свободу. Он мог не только заботиться о ней материально, но и имел время, чтобы быть с нею в конце ее болезни. Он восхвалял Бога и Зака за эту замечательную счастливую жизнь. Другой Алмаз поведал, как его пожилая мать во время роскошной поездки с ним заявила, что она пробовала отговорить его от бизнеса Эмвей и благодарил Бога, он не послушал ее.

Семинары с церемониями признания с историями, подобными этим, часто шли поздно ночью и включали яркий взрывающийся строб и лазерные огни, которые функционировали в сочетании с громкой патриотической, религиозной или побуждающей музыкой. Это было объединено с теми невероятными эмоциональными свидетельствами и даже пением фраз вроде "Идите в Алмаз, Идите в Алмаз, Идите в Алмаз!" или "Никаких оправданий! Пять и шесть ночей в неделю" (ссылка на показ плана). Толпы вращались в предельно эйфористическом эмоциональном и психологическом состоянии, и эти чувства затем закреплялись скандируемыми фразами, музыкой и иногда даже чувством явного истощения. Когда мы позже могли быть в дороге ради нашей свободы, слушая кассету с того семинара, определенная песня или возвращение к состоянию истощения могли снова вызвать эйфористическое чувство.

Вы когда-нибудь слышали звук или чувствовали запах аромата, который немедленно возвращал Вас к кристально чистым воспоминаниям вроде солнечного дня в Вашем детстве? Все ваши чувства были задействованы, особенно если это было волнующее событие или воспоминание; ваша сердечный ритм фактически мог увеличиться. Семинары, обучение и музыкальные кассеты сделали это для нас. Столь же безумно, как это звучит, ощущение полного истощения могло вызвать чувство эйфории. После непрекращающихся кассет, содержащих обучение, которые мы поглощали, мы отлично чувствовали себя, находясь в дороге в три часа утра с ещё одной играющей кассетой и имея час до того, как Вы достигните дома. Не много людей согласились бы делать это. Я начал думать только лозунгами или клише. Лучшие плоды находились в критическом состоянии. Мы не собирались находиться в 95% людей, которые работали всю их жизнь только для того, чтобы быть сломленными к пенсии. Мы жили принципами успеха и могли учить им своих детей. Мы должны были заплатить цену и учились жить в почти опустошенном состоянии.

Возможно, из-за этого мы развили невероятную любовь и привязанность к людям в нашей организации, которые проходили ту же самую борьбу, чтобы достигнуть своего успеха. Это были глубокие верные узы, которые я чувствовал прежде только однажды. Офицер морской пехоты, обучающий этому, которого я посетил в Квантико, Вирджинии, сформировал группу полностью незнакомых людей в мощное, сильное целое. Во всех наших тестах и испытаниях, если даже один член терпел неудачу, её терпел весь взвод. Каждый из нас должен был отдать 110% и помочь друг другу. Группа была важнее, чем человек. Мы были исключительно хороши как команда, закончив как Взвод чести после изнурительных испытаний. Я немедленно понял принцип единства и усилий команды от этого обучения. Мы приехали, будучи незнакомцами, и в относительно короткий период времени были согласны положить свою жизнь друг за друга. Этот тип мощных отношений мы строили в Бизнесе.

Нам скрепили эту дружбу, когда наша дочь Эшли стала очень большой пневмонией. Она была только младенцем и была обезвожена на тот момент, когда она должна была быть госпитализирована. В ее запястье была помещена внутривенная труба, и она питалась жидкостью через педиатрическую иглу, приклеенную к маленькой дощечке на ее руке. Она вытаскивала её снова и снова. Она выглядела такой слабой и беспомощной. Ее глаза впали, и она была несчастна, но она должна была получать эти жидкости в свой организм. Мы с Кэти быстро стали изнеможенными от круглосуточного дежурства в больнице. Слух просочился, и друзья из нашей группы приехали и сидели с Эшли 24 часа в сутки. Это позволило Кэти немного поспать, а я пошел в их группы, чтобы сделать встречи. Дежурство продолжалась, пока Эшли не выздоровела и не пришла домой. Это походило на Божье сообщество старающихся найти друг друга. Нам так повезло иметь друзей, которые были там ради нас, когда мы действительно нуждались в них. Слава Богу за Эмвей.

Сама корпорация возросла почти на миллиард долларов в год. Было все больше разговоров об этой становящейся триллионо-долларовой компании. Мы расширились в более чем семьдесят зарубежных

стран и территорий. Мы входили в Китай. После немногим более года в Японии мы делали больше миллиарда долларов в год. Успех был везде. Идти в Алмаз должно было стоить всей тяжёлой работы. Некоторые из Алмазов модернизировали автобусы за 500000 долларов в частные реактивные самолеты. Зак купил необыкновенное ранчо в Колорадо с 3000 акрами земли. Оно было заполнено медведями, лосями, оленями и индейками. Он построил огромный входящий в его структуру хижину-особняк и все его лидеры заплатили сколько могли за многократные визиты "руководства". Мы тогда были обязаны сброситься деньгами на подарки, чтобы должным образом поблагодарить за то, что Зак и Молли нашли время, чтобы учить нас. Не было сомнений, что Эмвей работал и работал огромным количеством способов.

Нас пригласили сделать довольно большой семинар для Джона и Сью Уолтерс. Джон - брат Зака, и он в то время был Изумрудом Эмвей. Пойти туда и выступить было большой честью, так как он и Сью были нашими героями и учителями, когда мы прошли через все разряды. Мы выступали в большой аудитории средней школы, и это был великий день. Группа была живая, мотивированная и взволнована тем, чтобы быть там и делать заметки. На обед Джон и Сью взяли нас в маленький ресторан далеко от толпы, и таким образом мы могли поговорить. Им было очень весело, и мы получали удовольствие в компании друг друга. В течение беседы Джон упомянул, что как Изумруды, он и Сью получили шанс на стоимость каждого билета на семинар, которые их группа покупала для этих ежемесячных встреч.

Это казалось странным, поскольку мы никогда не слышали ни о чем подобном и работали непосредственно с Заком с тех пор, как начали Бизнес. На следующей неделе, забирая продукцию, я спросил Керри, знал ли он что-нибудь об этом. Он сказал "Нет" и быстро сменил тему. Я позволил опустить это, поскольку я знал, что не должен был думать о чем-то, что прямо меня не затрагивало. Я должен был только оставаться сосредоточенным. Несколько дней спустя Керри позвонил с хорошими новостями. Зак был свободен позже на той неделе, и у него было немного времени, чтобы проконсультировать нас и помочь нам двигаться к Алмазу. Я начал чувствовать себя немного более нервным, чем взволнованный, но я всё ещё с нетерпением ждал того, чтобы собраться вместе с Заком.

Мы провели более часа, пробегаясь по обычному для бизнеса количеству наших книг, кассет, комплектов Эмвей и билетов на семинары, перемещенных за прошлые несколько месяцев. Он был очень тёплым и привлекательным. Беседа медленно двигалась в область мрачного, тихого общения. Зак очень прямо мне противостоял, что я никогда больше ни при каких обстоятельствах, не должен был обсуждать использование инструментов в виде кассет и книг с кем-либо еще. Это было маленькой льготой, чтобы покрыть наши расходы как лидеров, и не было источником дохода. Группа не могла бы этого понять. Для нас это не покрывало даже количество бензина, которое я заливал в бензобак моего автомобиля, и пищу в дорогу в большее количество месяцев, таким образом, это не было проблемой. Нам также никогда не говорили когда-либо обсуждать чье-то использование инструментов с ними. Затем он упомянул содержание беседы, которая у меня была с его собственным братом, которого, как он сказал, "должен был знать лучше".

Это положило начало часовому разговору о пересечении линии. Давалось множество примеров людей, которые разрушили свой собственный бизнес, просто обсуждая его детали с кем-то кроме их верхнего уровня. Он был заинтересован в нашем успехе и вложил много времени, энергии и ценного обучения в меня и Кэти. Он сообщил мне, что будет неверным рисковать вложениями, которые он сделал в наш бизнес ради нас, пересекая линию с любым, включая его собственного брата. Этот разговор продолжался буквально в течение часа. Однажды он извинился, уйдя в уборную, и я был рад перерыву.

Я думал, что всё закончилось, но он вернулся и немедленно пустился в тираду с того места, где он закончил. Он объяснил, что хорошие, полные благих намерений люди разрушили большие организации, становясь немного небрежными в этом моменте, и мы должны были учить этому и быть начеку от этого среди наших собственных лидеров. Мы были немного поражены, но благодарны за руководство. Он действительно, казалось, заботился и еще раз повторил, как он и Молли любили нас и хотели, чтобы мы поехали с ними в Алмазный Клуб на Гавайях. Мы начинали оценивать его со смесью эмоций теплоты и полного страха.

Мы были мотивированы и упорно работали. Однако наши финансы начали резко понижаться по нескольким причинам, которые были трудно определить или постичь. Нам советовали продать наше рентное имущество, поскольку оно было отвлечением. Мы получили полную свободу от долгов за

пределами нашего ипотечного кредита. Но скоро мы начали накапливать маленький и затем большой долг на кредитной карточке. Было все больше обязательных для посещения лидерских семинаров и поездок. Если бы Зак назначил встречу на его ранчо в Колорадо, то Вы *должны были быть там* в день, который Вам назвали. Это была привилегия учиться у мастера. Если он назначал поездку Директоров во Флориду, Вы ехали и приводили с собой всех Ваших лидеров. Если он назначал встречу на своём частном острове в Канаде, Вы были там, не задавая никаких вопросов.

Лидеры не могли когда-либо позволить себе пропустить ни одного события верхнего уровня. Они выглядели бы неверными и не *включёнными*. (Всем нашим группам постоянно говорили следовать за своими *включенным* лидерами верхнего уровня). И снова, включенный лидер тот, кто полностью верен системе и находится в соответствии с линией спонсирующего руководства. Включенный лидер **никогда** не мог нарушить кардинальные правила, пропуская негатив, поучая верхний уровень, осуществляя новые идеи или пересекая линию с другим лидером. Сделать какую-то из этих вещей могло разрушить весь бизнес, ради которого Вы работали.

Мы получили отличные новости, когда Пол, шафер с нашей свадьбы, позвонил и поделился тем, что он встретил красивую, особенную леди. Я мог сказать каждое слова, которое он произнес, что она была *той*. Он был первым человеком, которого мы спонсировали в Бизнесе, и он с тех пор уехал в штат Луизиана. Как оказалось, она была в Бизнесе в другой части организации Декстера. Какой маленький мир! Они знали, как преданы мы были, и должны были планировать.

Все их семьи фактически собирались ехать в полном составе из верхнего Ист Коста, прямо в Батон Роудж на свадьбу. Они хотели знать, буду ли я шафером. Они также должны были знать, каково было моё расписание семинаров в течение лета. Они знали, что если это был воскресный семинар, я не имел возможности присутствовать на их свадьбе. Они фактически забронировали дату свадьбы в соответствии с нашим графиком семинаров. Они поняли, как я был предан нашей организации и будущему своей семьи.

Бомба упала за несколько недель до свадьбы. Зак назначил специальную встречу Директоров для моей организации на его частном острове в Канаде. Я учёл назначение и сообщил Полу, что не мог сделать это; в душе я знал, что у него было время, чтобы найти другого шафера. Я думаю, что Кэти убедила меня, что я должен был пойти в свадьбу. Я нервно обратился к Заку за кулисами на семинаре. Я знал, что не должен спрашивать этого. Кто-то действительно верный и настоящий лидер не сделал бы этого, но частично я знал, что должен быть там в этом важном событии в жизни моего друга.

Я спросил разрешения посетить свадьбу и объяснил, что она действительно была запланирована в соответствии с его графиком семинаров. Он посмотрел на меня, как будто не веря, и затем только сказал мне идти. Он, казалось, чувствовал отвращение. Я мог сказать, что это решение должно было дорого мне стоить. У него было больше, чем одна запланированная членами семьи свадьба в соответствии с его графиком. Он предпочитал служить своей группе, семье и Богу, чем быть частью толпы на чьей-то свадьбе.

Я пошел на свадьбу, и это было захватывающе. Какую необыкновенную пару составили Пол и Тэмми! С ними была замечательная любящая церковная группа и семья. Я чувствовал такую честь быть частью их особого дня. На другом уровне, однако, я был поражён виной за то, что поставил в этот момент своё личное удовольствие выше моей верности группе и будущему моей собственной семьи. Они все были с Заком на его острове. Кэти пошла с ними в моё отсутствие, но это не было то же самое. Я боялся, почти после того, как семь лет никогда ничего не пропускал, мой спонсор будет думать, что я не был включен. Это было ужасным примером, чтобы давать его моим лидерам.

Мы тренировались, чтобы планировать большую часть главных событий жизни вокруг Бизнеса. Молли фактически оставила ребенка в отдаленном городе, потому что она работала в полную силу на семинаре, где они с Заком выступали. На другом семинаре прямо перед тем, как они собирались говорить, они получили звонок и им сказали, что муж матери Молли только что умер. Зак советовал ей и сказал, что она должна была говорить со сцены, потому что они должны были исполнять свои обязательства. Они оба вышли на сцену и говорили, а затем пошли домой после семинара.

Это было преданностью и покровительствующим служением другим. В другой раз мы узнали, что отец Зака был близок к смерти. Он не знал, что мы знали об этом. Здесь он был на его острове, консультируя часть из нас и спрашивая, были ли у нас какие-то проблемы, с которыми он мог бы помочь.

Какой самоотверженный пример! Его собственный отец скончался, все же он так посвящал себя нам, что провел пару дней, поощряя и направляя нас. Мы оценивали его со странно развивающейся смесью восхищения, уважения и любви, но также и с более частыми эмоциями страха. Он становился всё более ужасен в его требованиях на полную верность.

Мы не только были в этом новом причудливом мире, он стал частью нас! Мы всё планировали вокруг событий бизнеса. Мы заказывали наши продукты Эмвей в воскресенье ночью, и они могли прибыть на грузовике в среду. Мы могли открыть чемодан и сортировать много сотен фунтов продуктов Эмвей, и затем наш нижний уровень мог приехать и забрать у нас. Каждую среду, как заведённые, наши дистрибьюторы могли явиться в установленное время, чтобы собрать их кассеты, книги и продукты Эмвей. Поскольку этот день был так жизненно важен для нашего потока инструментов и продуктов, мы назначили Кэти кесарево сечение для нашей дочери Эшли в четверг. Её дата рождения была фактически выбрана, чтобы избежать конфликта с распределением продуктов Эмвей.

В один год мы позвонили Эшли из Пуэрто-Рико, чтобы петь ей «с днём рождения». Мы были там в Изумрудной поездке и договорились с семьёй, которая присматривала за нашими детьми, чтобы у неё был торт. Мы праздновали его в разное время. Нас хорошо научили. Алмазные леди всегда могли предупредить женщин, что их дети будут пробовать заставить их чувствовать себя виновными в том, что они были так далеко. Женщины-лидеры должны были внести в своё сознание, что быть со своими мужьями, строить их финансовое будущее и служить другим было лучшим примером, который они могли показать детям.

Лично нам было трудно с этим. Дистрибьюторам советовали праздновать годовщины свадьбы и дни рождения в соответствии с расписанием Бизнеса. Алмазы часто говорили о них как о незначительных жертвах в начале их бизнесе. Большой компенсацией теперь была ежегодная поездка в Алмазный клуб на Гавайях! Они указали на то, что теперь они праздновали в любое время, в которое хотели, потому что они были полностью финансово и по времени свободны. Мы с Кэти должны были работать упорнее, и мы тоже могли добраться туда. Кэти заслужила это. Я постоянно был истощён, но мог делать больше.

"В Финансовом планировании Вы не доверяете никому, в Эмвей Вы доверяете каждому".

- Джон Сестина, Алмаз Эмвей и в прошлом Финансовый планировщик года ·

Наши финансы продолжали ухудшаться, поскольку лидерские встречи стали более частыми и дорогими. Корпоративные поездки Эмвей были единственными расходами, оплачиваемыми кампанией – льгота за всю нашу тяжёлую работу. Встречи семинаров, которые устраивал Зак бежал, были другими. Мы, как ожидали, будем там бесперебойно, но мы должны были заплатить, сколько могли. "Кассета недели", которую все мы неукоснительно покупали, подорожала от 5.00 долларов до 6.00 долларов в неделю плюс налог и морская перевозка. Программа "кассета недели" тогда дошла от одной до двух "кассет недели". Дополнительная кассета была только для действительно преданных, которые быстрее хотели изучить больше материала. Все наши включенные дистрибьюторы, которые включали почти каждого в систему, начали эту программу "кассета недели плюс один". Это подняло еженедельную стоимость к 13.20 долларам с налогом и морской перевозкой. Позже начались "книга месяца" и "видео месяца". Это шло в дополнение к регулярным ежемесячным семинарам и другим учебным сессиям.

Нам напоминали, что само слово Бога говорило: "Мои люди разрушены из-за недостатка знаний" (Носеа 4:6). Мы были владельцами бизнеса и должны были вкладывать капитал в нас самих. Это было намного дешевле, чем большинство людей тратит в год на обучение в колледже, а мы учились у заработавших свой капитал собственными силами миллионеров и мультимиллионеров. Мы эффективно учили дистрибьюторов изменять их образ мыслей от работников до владельцев бизнеса. Существовал 100%-ный коэффициент успеха в пределах системы и нулевой коэффициент успеха процента вне её. «Профили успеха» были живым доказательством этого. Кто мог спорить с Заком или Декстером? Их богатство документально фиксировало, что система работала и работала хорошо. Вы могли обсудить новую идею с Алмазами, как только Вы делали то, что они делали. Обычно нам сообщали, чтобы мы нуждались в новых людях, а не новых идеях. Это походило на франшизу, так зачем напрасно тратить время, повторно изобретая колесо? Однако наши кредитные карточки начали показывать увеличивающийся баланс, поскольку мы должны были оплачивать путевые расходы.

Ещё наши финансы продолжали резко падать из-за увеличивающихся затрат системы и нашей

неспособности спонсировать большое количество, сохранять их и выращивать нашу организацию. Наши спонсоры становились почти маниакальным в их ревностном подходе к руководству. У нас были учебные сессии Мастерства для женщин нашей организации. Это были сессии, которые назначались на уикэнд, чтобы дать леди опыт в нашей высококачественной косметической линии. Косметика и витамины были астрономически дорогими по сравнению с чем-либо, что мы когда-либо покупали до Бизнеса. Однако они были из *нашего* бизнеса и собирались платить за колледж наших детей. Мы должны были быть на 100 % верны нашей производственной линии, если мы ожидали, что наша группа тоже будет верной. Много дистрибьюторов быстро могли вложить более чем 1000 долларов в набор кухонной посуды, систему обработки воды и тяжелый пылесос, который мы продавали. Все верные дистрибьюторы имели эти предметы в своём доме. Как они могли продвигать продукты в их группе, если бы не имели их сами?

Я не знал другого совета, который давался женщинам до того, как прошли годы. Женщинам в нашей организации говорили то, что они должны были сделать, чтобы стать Алмазными леди, быть поддержкой своему мужу и быть хорошей женщиной из Соломоновых притч. Каждой женщине никогда не говорили отказывать в сексе её мужа по любой причине. Этим женщинам даже говорили наряжаться и использовать свежую косметику, чтобы приветствовать своих мужей, когда те придут домой в час или два часа утра. На двух разных встречах член нашего верхнего сказал женщинам, что они должны были всегда хорошо выглядеть, поскольку они были "лучшим украшением своего мужа". Это оскорбляло всех тех женщин, которые всё ещё имели способность мыслить ясно - но что они могли сказать?

"...почти все системы власти в культовых организациях внушают их ученикам веру, что любой, кто выступает против их убеждений, не может быть побуждаем ничем кроме сатанинской силы, слепых предубеждений или невежества".