



БАХТАНГ ДЖАПАРИДЗЕ

РУСЛАН КАЛИМУЛЛИН

# 3 КЛЮЧА К УСПЕХУ В MLM- БИЗНЕСЕ

ТЕХНОЛОГИИ, ВЕДУЩИЕ  
К РЕЗУЛЬТАТУ

Руслан Калимуллин

**3 ключа к успеху в MLM-бизнесе.  
Технологии, ведущие к результату**

«Издательские решения»

**Калимуллин Р.**

3 ключа к успеху в MLM-бизнесе. Технологии, ведущие к  
результату / Р. Калимуллин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-592216-8

Эта книга-самоучитель содержит полный набор фундаментальных знаний и прорывных навыков в области трех ключевых составляющих успеха в MLM-бизнесе. Рекомендована как новичкам, принявшим решение самореализоваться в сетевой индустрии, так и опытным «сетевикам», заинтересованным не только в новом «импульсе» и мотивации к переходу на качественно новый уровень, но и в реально работающих практических технологиях достижения успеха.

ISBN 978-5-00-592216-8

© Калимуллин Р.  
© Издательские решения

# Содержание

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ: 3 КЛЮЧА К УСПЕХУ	6
Плохие и хорошие новости	9
Ключ №1. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ УСПЕШНОГО MLM-ЛИДЕРА	11
1.1. Что такое эмоциональный интеллект?	12
История вопроса	12
Типология Говарда Гарднера	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# **3 ключа к успеху в MLM-бизнесе Технологии, ведущие к результату**

**Вахтанг Джапаридзе  
Руслан Калимуллин**

*Редактор* Наталья Моженкова

© Вахтанг Джапаридзе, 2022

© Руслан Калимуллин, 2022

ISBN 978-5-0059-2216-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ: 3 КЛЮЧА К УСПЕХУ



Уважаемый Читатель!

Среди наших клиентов, участников тренингов и программ повышения личной эффективности, как выяснилось, очень много людей, работающих в MLM-бизнесе. Они часто задают нам вопросы. Много вопросов. Разных вопросов. Но все они сводятся к одному: как повысить свою эффективность в сетевом бизнесе? Как построить команду победителей? Как достичь финансовой свободы и независимости?

Мы решили написать книгу, в которой ответим на эти вопросы. Приглашаем вас в путешествие за достижением новых результатов, за новым качеством жизни и новым уровнем финансового благополучия!

Вы держите в руках не просто книгу. Эта – самоучитель по достижению настоящего успеха в индустрии сетевого маркетинга, прочитав его, вы получите полный набор фундаментальных знаний и прорывных навыков в области трех ключевых составляющих успеха в MLM-бизнесе. И не только...

Полученные навыки позволят вам легко добиваться поставленных целей, стать лидером и увлечь за собой людей. Воспользовавшись нашими практическими советами и рекомендациями, вы будете готовы совершить настоящий квантовый марш-бросок, преодолев который, вы сможете вывести отношения с клиентами на качественно новый уровень и обретёте финансовую независимость.

Книга рекомендуется как новичкам, принявшим решение реализовать себя в сетевой индустрии, так и опытным «сетевикам», заинтересованным в новом «импульсе» и мотивации к переходу на качественно новый уровень, а также в реально работающих практических технологиях достижения успеха.

Главный вопрос, который нам чаще всего задают: почему кто-то достигает успеха в MLM, а кто-то – нет? Почему у кого-то получается «стартовать» и быстро построить команду, а у кого-то нет? Зачастую бывает, что в малый бизнес приходят люди, имеющие прекрасный опыт построения успешной карьеры, в том числе и на управленческих должностях. Многие приходят в MLM-бизнес, уже имея опыт работы в собственном бизнесе. И их результаты не очень впечатляют. А при этом мы знаем множество примеров, когда человек, не имея ника-

кого опыта ни в бизнесе, ни в финансовых или деловых отношениях, что называется «выстреливает». Почему это происходит? От чего это зависит?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо изначально определиться, что сетевой бизнес – это разновидность предпринимательской деятельности. Работая с успешными MLM-лидерами, мы выявили, что при прочих различиях у всех них есть много общего, и их результативность определяется тремя основными факторами. Анализируя и систематизируя общие признаки, мы пришли к трём «китам успешности».

Первый «кит успешности» – это высокий уровень эмоционального интеллекта. Иными словами, это способность человека понимать состояние другого, умение самому находиться в оптимальном внутреннем состоянии и навык увлечь, заражать и вести за собой, т.е. всё то, что называется харизматичностью. Когда мы рассказываем о чём-то или проводим презентацию, наше внутреннее состояние является дополнительным сигналом для мозга другого человека. Необходимо всегда помнить, что мы передаем мысль не только с помощью слов и звуков, но также и с помощью тела. Ведь внутреннее состояние выражается в теле – мимике, макро-движениях, жестикуляции, голосе, его модуляциях, интонациях, скорости речи. Внутреннее состояние оказывает влияние абсолютно на весь наш организм.

Когда наше внутреннее состояние посылает собеседнику сообщение, гармонирующее с содержанием, мы как бы создаём фон для приема информации. Допустим, мы говорим человеку о том, что предлагаем ему новую возможность по улучшению его жизни, по повышению его материального достатка, и при этом наше внутреннее состояние это подтверждает, мы выражаем тем самым то, что мы сами являемся подтверждением и личным примером сказанному. И если то, о чём мы говорим, совпадает с нашим внутренним состоянием, тем, что отражает наше тело, человеку станет легко понять и вникнуть в содержание. Умение управлять своим внутренним состоянием – это первое и очень важное умение.

Второй «кит успешности» – это настроенность сознания и нашей системы убеждений, т.е. нашего понимания о границах возможного. Убеждения работают очень интересным способом: когда мы во что-то верим, наш мозг стремится доказать нам правильность и истинность того, во что мы верим. Если мы убеждены, что в той или иной ситуации, в том или ином бизнесе, в той или иной стране или обществе есть определённые возможности или их можно создать, наш мозг организует наши способности и умения, опыт и личностные качества, информацию и внешние ресурсы таким образом, чтобы это подтверждалось. И тогда мы найдём эти возможности или создадим их, если их пока не существует. Поэтому умение выстраивать нужную систему убеждений является ключевым для того, чтобы обнаружить возможности повышения результативности и, собственно, чтобы этих результатов достигнуть на практике.

Это имеет прямое отношение к структуре убеждений человека, и касается в первую очередь сферы финансовых возможностей. Другими словами, важно дать возможность войти в жизнь большим деньгам, не пропустить их, не упустить финансовых возможностей, которые жизнь предлагает нам каждый день. А как мы знаем, MLM – это бизнес больших финансовых возможностей.

Если говорить о структуре убеждения, то нам необходимо создать в себе пять типов убеждений:

Первый тип – финансовый успех должен быть желателен. «Я действительно всей душой этого хочу. И во мне ничто этому не противоречит. Я так хочу!»

Второй тип – этот результат достигим. Это – убеждение о возможностях.

Третий тип – убеждение об экологичности. Те действия, которые мне необходимо совершить, чтобы реализовать свой план и увеличить свои доходы, должны находиться в гармонии с нашей совестью, нашими другими потребностями, соприкасание с ними не будет наносить ущерба или вреда нашему окружению. «Я убеждаю себя в том, что улучшаю свою жизнь

и жизни других. Если я пойду этим путём, моя жизнь и жизнь значимых для меня людей станет лучше».

Четвёртый тип – это убеждение о своих собственных способностях, а именно, о своей обучаемости. «Я знаю, что я хочу достичь результата, знаю, что это возможно, экологично и гармонично. И у меня есть убеждение, что я способен усвоить умения и навыки, необходимые мне, а также развить в себе черты характера, позволяющие выполнять нужные действия».

И убеждение пятого типа – о собственной достойности. «Я как человек и как личность достоин более высокого финансового результата и тех приятных последствий, которые наступят в моей жизни».

Третья составляющая успешности предпринимательской деятельности в MLM-бизнесе – это коммуникативные навыки, так называемая «речевая ловкость»: умение презентовать, создавать впечатление, формировать поддерживающие убеждения в процессе беседы. Например, когда мы предлагаем кому-то присоединиться к нашей команде и к бизнесу, чрезвычайно важно позаботиться о том, чтобы у него был правильный внутренний ментальный настрой. Почему это важно? Да потому что есть закон смены установки, который гласит: если наши ожидания не оправдываются, они меняются на прямо противоположные.

Если человек ожидает, что у него будут высокие результаты, а этого не происходит, у него может кардинально поменяться мнение и сформируется убеждение, что система не работает, или этот бизнес – не для него, или все это – миф и т. д. А если мы помогаем человеку, с которым работаем, выстроить внутренний настрой правильно, тогда у него начинает получаться, и он видит, что его результативность и доходы растут. Факты и убеждения соответствующим образом поддерживают друг друга, и тогда мотивация человека возрастает. Причем, не только мотивация, в нём раскрывается то самое состояние творчества, которое позволяет ему ощущать себя легко даже в сложных ситуациях.

Мы знаем людей, которые никогда не занимались бизнесом, и у них в сетевом маркетинге все получилось. За счёт чего? Просто их состояние было доступно им изначально. Это – состояние внутреннего творчества, маневренности и высокой обучаемости. Они буквально на ходу генерируют нужные подходы и нужные стратегии. Их способность к правильной результативной мобилизации легко пробуждается. Это и есть третий компонент – способность быть профессиональным коммуникатором.

Итак, уважаемый читатель, давайте еще раз вспомним три самых важных составляющих успеха в MLM-бизнесе. И по этому поводу у нас для вас есть новости.



## Плохие и хорошие новости

Изучая истории успеха выдающихся MLM-лидеров, мы пришли к пониманию, что для каждого, кто намерен повторить и даже превзойти их успех, есть плохие и хорошие новости:

### **Новость №1. Плохая (но не ужасная)**

Классические деловые навыки и компетенции в области бизнес-администрирования необходимы для того, чтобы быть хорошим MLM-лидером. Конечно, одних этих навыков недостаточно для того, чтобы стать успешным MLM-лидером, также важно научиться вдохновлять людей на достижение целей и вести их за собой.

### **Новость №2. Просто хорошая**

Для совершенствования таланта MLM-лидера эпохи новой экономики необходимо сосредоточиться на развитии 3-х ключевых составляющих успеха. И со временем они станут не только вашими лидерскими компетенциями, но и основными слагаемыми успеха как вашего личного, так и каждого члена вашей команды. Давайте еще раз их вспомним:

Первая составляющая – «Высокий уровень эмоционального интеллекта». Именно это качество дает лидеру способность заражать других людей возможностями MLM-бизнеса и вовлекать их в достижение суперрезультатов.

Вторая грань вашего успеха – это «Мышление изобилия», позволяющее MLM-лидеру сонастроить свою систему внутренних убеждений таким образом, чтобы впустить в свою жизнь большие деньги и открыть для себя и своей команды новые финансовые возможности. Возможности без границ.

И третью составляющую мы можем обозначить как «Искусство убеждения и вдохновения людей». Хотите стать харизматичным коммуникатором, убедительно выступать перед аудиторией и проводить эффективные переговоры? Тогда вам необходимо развивать в себе эту компетенцию коммуникативного характера.

### **Новость №3. Очень хорошая. Можно сказать, отличная!**

Все эти навыки можно приобрести, это – во-первых. Навыков всего три, это – во-вторых. И в-третьих, успех в приобретении этих значительно повышающих вашу эффективность навыков всецело зависит от вас – от чистоты ваших мыслей, искренности ваших побуждений и, самое главное, от вашего желания стать не просто успешным и финансово свободным, а трансформироваться в наилучшую версию себя!

Как читать эту книгу?

Человеческий мозг не умеет учиться медленно. Зато наш мозг легко подстраивается, если процесс обучения происходит очень быстро. Пока вы читаете эту книгу, мы обучаем ваш мозг эффективным стратегиям мышления. Для достижения максимальных результатов от прочтения этой книги мы рекомендуем читать ее по одной главе в неделю.

Очень важно, чтобы помимо прочтения, у вас оставалось время на практике отработать упражнения, описанные в каждой главе. Таким образом, наиболее эффективным способом работы с книгой будет подход, когда в течение первой половины недели вы читаете и осмысливаете информацию, а во второй – отрабатываете практические навыки путем выполнения приведенных в этой главе упражнений.

Ни в коем случае нельзя выполнять упражнения в процессе деятельности, требующей вашего полного сосредоточения (например, в процессе вождения автомобиля или движения пешком). Также нельзя использовать эти техники, если вы страдаете эпилепсией. Наилучшие условия для выполнения техник – это спокойная и расслабленная обстановка.

Здесь очень важно отметить, что все техники (упражнения), описанные в этой книге, имеют накопительный эффект – чем больше вы их используете, тем лучше результат!

Мы искренне желаем вам успеха на этом пути – Пути Достигателя!

С уважением,  
Вахтанг Джапаридзе и Руслан Калимуллин

## **Ключ №1. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ УСПЕШНОГО MLM-ЛИДЕРА**



*Из этой главы вы узнаете, как заражать других людей возможностями MLM-бизнеса и вовлекать их в достижение суперрезультатов.*

## 1.1. Что такое эмоциональный интеллект?

Нам часто задают вопрос: «Что же такое эмоциональный интеллект?», или, как принято говорить в научных кругах, «эмоциональная компетентность». Есть огромное количество определений, но в данном контексте нам важен аспект эмоционального интеллекта, дающий человеку возможность управлять своим внутренним состоянием и хорошо понимать внутреннее состояние своего собеседника. Это важно по той простой причине, что в оценке получаемой информации, в оценке происходящего вокруг нас чрезвычайно значимо внутреннее состояние человека. Что бы мы ни увидели, ни услышали, ни почувствовали – вся информация об окружающей действительности окрашивается в цвет того внутреннего состояния, в котором мы находимся.

Простой пример: рука человека дотрагивается до разных поверхностей – дерева, стекла, материи, человеческой кожи. Даже закрыв глаза, он может определить эти материалы, различить структуру предметов. Давайте условно назовём это позитивным состоянием, в котором человек способен различать понятия «правильно-неправильно», «полезно-вредно». А теперь представим, что на руке нет кожи, она содрана. Прикасаясь к тем же самым предметам, человек уже не почувствует разницы – дерево это или стекло. И это – первый фактор. А второй – абсолютно все прикосновения будут болезненными и дискомфортными. То есть, если человек находится в неэффективном внутреннем состоянии, что бы ни происходило, какие бы возможности его ни окружали, он автоматически воспринимает их как негативные. Поэтому первое и самое важное – человеку необходимо находиться в ресурсном состоянии, чтобы хорошо видеть возможности окружающей действительности, и тогда он становится способен проявить пиковое мастерство своего таланта.

\*\*\*

*Цитата:*

*«То, что сегодня доказано, когда-то считалось невозможным»  
(Уильям Блейк, английский поэт, художник и гравёр).*

\*\*\*

## История вопроса

Для начала рассмотрим, что такое эмоциональный интеллект с научной точки зрения.

В конце XX века известный американский психолог доктор философии Говард Гарднер опроверг популярную идею о моноинтеллекте (который часто называют G-фактором, от сокращенного «General Intelligence» – «общего интеллекта»), выдвинув теорию о «множественности интеллекта (multiple intelligences)». Эта теория предполагает, что традиционные психометрические представления об интеллекте слишком ограничены. Работы Гарднера в области психологии, а затем и в области человеческого познания и человеческого потенциала привели к разработке первоначальных девяти интеллектов. Кстати, девять типов интеллекта определены только на сегодняшний день, но существует возможность появления других видов, которые со временем расширят этот список.

Что такое теория множественных интеллектов Гарднера?

Данная теория делит человеческий интеллект на девять различных типов вместо того, чтобы рассматривать одну способность. Она исследует интеллект как биопсихологический потенциал для обработки информации. Теория утверждает, что у человека есть различные способы обработки информации, каждый из которых является независимым.

Согласно Гарднеру, интеллект – это способность создавать эффективные продукты, предлагать ценности, имеющие культурное и общечеловеческое значение, а также набор навыков, позволяющих творчески решать жизненные задачи, умение искать и находить новые знания. По мнению ученого, люди обладают не только интеллектуальными способностями, но и другими видами интеллекта, включая музыкальный, межличностный, пространственно-визуальный и лингвистический. И хотя человек может быть особенно силен в какой-то конкретной области, например, в музыкальном интеллекте, он, скорее всего, обладает целым рядом других способностей, например, в вербальном и натуралистическом интеллекте.

Книга Говарда Гарднера, сделавшая его известным на весь мир, была опубликована в 1983 году и называлась «Структура разума: теория множественного интеллекта». Это открытие стало событием века, ведь еще совсем недавно под «интеллектом» понимали только способность человека к мышлению, он воспринимался как некая постоянная величина – «универсальный» измеритель умственных способностей человека. Тогда единственным критерием умственных способностей был уровень IQ, который определялся при помощи многочисленных тестов, популярных в те времена. Тесты измеряли в основном логические мыслительные способности человека, а также его способность к вербальному рассуждению. Люди с «невысоким» уровнем IQ автоматически попадали в категорию «неумных».

В реальной жизни интеллект в первую очередь помогает человеку приспосабливаться к окружающему миру наиболее эффективным образом, и одна только логика – не самый лучший помощник в этом процессе адаптации. Порой бывает, что именно она мешает успешности, т.к. порождает сомнения и очень часто ограничивающие убеждения, т.е. то самое грибоедовское «горе от ума». Кроме того, доказано, что даже самое хорошее академическое образование, аналитические и логические способности, а также энциклопедические знания (эрудированность), т.е. все то, что мы относим к показателям высокого IQ, на самом деле не имеют отношения к успеху, счастью и гармонии в жизни человека. Последователям Гарднера удалось выяснить, что высокий уровень IQ обеспечивает успешность не более 20% людей, и доказательством тому является большое количество неуспешных и несостоявшихся в жизни отличников.

До последнего времени считалось, что интеллект является базовой способностью, которая оказывает влияние на все познавательные процессы жизнедеятельности человека.

\*\*\*

**Цитата:**

*«Жизнь есть комедия для тех, кто думает, и трагедия для тех, кто чувствует» (Мартти Ёханнес Ларни).*

\*\*\*

Говард Гарднер посчитал, что интеллект человека не сводится только к решению математических, логических и вербальных задач, входящих в традиционные тесты интеллекта, чем в корне изменил представление человечества об интеллекте.

Самые успешные предприниматели мира достигли своих престижных позиций не случайно. Можно утверждать, что Стив Джобс обладал высоким визуально-пространственным интеллектом, что позволило ему совершить революцию в мире компьютерных технологий. Стив Джобс также верил в расширение прав и возможностей сотрудников; он считал, что нет смысла нанимать умных людей, чтобы давать им строгие инструкции. Вместо этого он говорил, что наем талантливых людей подразумевает предоставление им возможности указывать компании, что делать: «Не имеет смысла нанимать умных людей и говорить им, что делать; мы нанимаем умных людей, чтобы они говорили нам, что делать».

Лидеры могут использовать теорию множественного интеллекта Гарднера для распределения задач, поощрения членов своей команды сосредоточиться на том, что у них лучше всего получается, и поощрения их творчества. Те, кто смогут подняться над своей неуверенностью, станут настоящими лидерами, способными привести команду к лучшему результату.

\*\*\*

*Цитата:*

*«Меня часто спрашивают, как возникла идея теории множественного интеллекта. Наверное, самым честным ответом будет: „Не знаю“. Но такой вариант не устраивает ни интересующегося, ни, по правде говоря, меня. Оглядываясь назад, я могу описать следующие факторы, некоторые из них отдалённые, а некоторые – непосредственно подтолкнувшие меня к исследованиям. В молодости я серьёзно занимался игрой на фортепиано и другими видами искусства. Начав изучение психологии развития и когнитивной психологии, я был просто поражён, что искусству в них не уделяется никакого внимания. Моей целью в то время было найти место для искусства в рамках академической психологии»*

*(Говард Гарднер, Структура разума: теория множественного интеллекта, М., «Вильямс», 2007 г, с.9).*

\*\*\*

## Типология Говарда Гарднера

Профессор Гарднер в своей книге «Структура разума: теория множественного интеллекта» выделяет 9 типов (видов) интеллекта, которые отражают различные способы взаимодействия человека с миром.

**1. Логико-математический интеллект.** Этот вид интеллекта определяет умение человека быстро решать цифровые задачи, разгадывать головоломки, а также мыслить системно и анализировать информацию, другими словами, – предрасположенность к логическому мышлению и аналитические способности;

**2. Вербально-лингвистический.** Под этим видом интеллекта принято понимать способности человека, связанные с устной и письменной речью, иностранными языками, «литературными» и «лингвистическими» наклонностями;

**3. Визуально-пространственный интеллект** говорит об особом образном мышлении, определяющем способности в живописи, скульптуре, архитектуре, компьютерном дизайне, а также в ориентировании в пространстве;

**4. Кинестетический интеллект.** Определяет, как навыки в вождении автомобиля или в занятиях спортом, так и качества людей, про которых говорят «золотые руки»;

**5. Музыкально-ритмический интеллект.** Именно этот вид интеллекта лежит в основе музыкального слуха и музыкальных способностей человека вообще.

**6. Межличностный интеллект.** Это – способность человека к общению и ориентация на сотрудничество с другими людьми, чувствование их и распознавание их эмоций. Говоря другими словами, межличностный интеллект – это умение нравиться людям, харизма человека, а также способность улавливать ощущения, переживания и мотивы других людей.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.