



Я - АВТОР СОБЫТИЙ В МОЕЙ ЖИЗНИ!

Агрис Чукурс - лидер МЛМ-компании с четырехлетним стажем. Живет в Риге.

Расскажите о том, как Вы познакомились с МЛМ и решили работать в этом бизнесе.

1 января мне исполнится 36 лет. Из них последние 4,5 года я работаю в компании МЛМ, которая повышает благосостояние людей, учит контролировать свои расходы и обеспечивает защиту финансовых накоплений.

К 29 годам я уже был преуспевающим бизнесменом с хорошим именем, известным в Латвии. У меня было несколько фирм: сеть производственных цехов, магазинов и кафе, транспортная фирма.

Моя жизнь в то время была полна постоянных стрессов, и об отдыхе я и мечтать не мог, хотя денег было много, даже очень много.

Через год ситуация резко изменилась, я стал слишком самоуверенным, потерял контроль и позволил себя обокрасть своим партнерам по бизнесу.

Очень быстро мое «гарантированное» благополучие свелось к огромным долгам, и моя безопасность была разрушена. Полная беда!

В этот мрачный для меня период я познакомился с МЛМ, но главное - с продуктом, который мог решить, хотя бы частично, мою основную проблему - мне было не все равно, что будет с моей женой и детьми, если меня не станет.

Я сразу же стал потребителем услуги компании - и это было началом моего знакомства с МЛМ.

С мая 1993 года я стал сотрудником компании, потому что я чувствовал отвращение к своему состоянию и был полон желания изменить свою жизнь.

Я верю, что Бог никогда не дает желание без того, чтобы не дать сил осуществить его. Я был готов упорствовать и трудиться. Мне повезло в том, что уже некуда было падать, нечего было терять, кроме своей наступающей бедности и новых проблем.

Но проклятие нищеты - не для меня. И в очередной раз я сказал себе: «Я не сдамся! Я сам - автор событий своей жизни! Агрис, не жди, пока изменятся обстоятельства вокруг, меняй их сам! Иди вперед, потом будет достаточно времени для того, чтобы оправдываться!».

С какими трудностями Вам пришлось столкнуться, когда Вы начинали?

САМАЯ ПЕРВАЯ - как справиться с теми, кто разрушает мои мечты. Сразу нашлись друзья и родственники, которые сочли нужным с большой уверенностью заявить: «Это не будет пользоваться у нас успехом» или «Ты с ума сошел, что тебе своих проблем не хватает, новых захотел?». Но поскольку у меня не было причин не доверять компании, я с позитивной позиции оценил свои возможности и с верой на все 100%, с головой погрузился в новое дело.

Я сам стал источником энергии, энтузиазма, развивал уверенность в себе, раскрывал выгоды, которые может получить клиент с моей помощью через мою компанию. Я отсек все возможности для убийц моей надежды и воодушевления.

С первых дней я приложил всю страсть, смелость и сделал, сотворил из себя эффективного лидера.

Я стал патриотом своей личности и своей компании. **ВТОРАЯ ТРУДНОСТЬ** - сохранять постепенность успешных действий, ничего не меняя.

ТРЕТЬЯ - дать свое видение клиентам при малом опыте и знаниях о преимуществах предлагаемого продукта и индустрии МЛМ.

ЧЕТВЕРТАЯ - просить помощи у опытных коллег.

Как Вам удалось справиться с этими трудностями?

Это было нелегко, но главное - сохранять постепенность успешных действий, ничего не менять.

Наша работа, как технологический процесс - привлечение окружающих, умение увлечь их своими ценностями, помочь увидеть преимущество предлагаемого продукта, дать решение проблемы, которая есть у клиента, суметь успешно завершить беседу.

Это постоянная учеба, но основная ее часть - «на практике». Беседы, беседы, беседы со всеми, кто способен тебя услышать.

Я понял, что никогда не следует принимать решение за клиента. Я перестал говорить о тех преимуществах, которые получит он, и начал говорить о тех преимуществах, которые получил я, почему я приобрел этот продукт для себя и какие выгоды получаю я сам.

Мне пришлось развить в себе умение просить - «кто просит, тот и получает».

За первые две недели я провел более 30 бесед с клиентами, в среднем 2-3 часа каждая, но никто из них не приобрел продукт. Я понял, что я ни у кого не просил решать их проблемы с помощью моей компании. За последующие две недели работы в компании я провел еще более 60 бесед. И теперь эти беседы были ориентированы на клиента, на его жизнь, на его проблемы - и в завершение беседы я просил его приобрести продукт.

Итог первого месяца - 92 беседы и продажи на 15 000 долларов. Я гордился собой, ведь я не нарушил данное себе обещание, создав такой оборот за первый месяц.

Какова Ваша философия успеха?

МЛМ - это мое призвание, мой выбор, мое решение. Это мой путь, реализация себя, способ добиться успеха и процветания, своего счастья.

Бог дал мне путь для собственных свершений, и все зависит только от меня.

Я вырабатываю привычку быть счастливым. Я могу знать все что угодно, но пока я этого не докажу на практике, я не знаю ничего, и мои знания ничего не стоят, у них нет покупателя.

Мой успех - это постоянное совершенствование, это мой принцип совершенства, и никто не может меня загнать в какие - то рамки, потому что я по своей природе безграничен, и мои способности неограниченны и велики.

Я - дающий и принимающий, любящий и ранимый, я - рискующий мужчина - лидер.

Что для Вас самое главное в Сетевом Маркетинге?

Это особый стиль жизни. Окружение позитивно настроенных людей, которые сделали свой выбор быть чемпионами - лидерами, взяв жизнь в свои руки. Это звезды уникальных мужчин и женщин, свободных людей, которые с чистыми руками помогают окружающим сделать их жизнь лучше, создают великие результаты для себя во всех сферах жизни.

Я горжусь, что я - звезда в этом миллионном созвездии.

Я горжусь собой, тем, что я занимаюсь нравственным и законным бизнесом.

Я в восторге от того, что меня окружают только хорошие люди, приверженные своему делу, способные передать веру в свое видение мира окружающим, стоящие друг за друга, несмотря на все противоречивые ус-

ловия. Это - фантастическая перспектива развития МЛМ в странах бывшего Союза.

Это - честь быть пионером в этом деле. Хотя это риск - пионеры чаще всех получают стрелы в спину.

Благодарю Господа за то, что он допустил в моей жизни несчастья и удары судьбы, неудачи и провалы и дал силу противостоять обстоятельствам. И благодарен за подарок мне - Сетевой Маркетинг.

В чем Вы видите причины своего успеха?

Я верю в Бога, через него - в себя и свои безграничные возможности, в свои таланты и твердое намерение внести свой вклад в жизнь людей.

Главное - терпимость и прощение.

На первом основном семинаре я заключил договор с самим собой о том, какого результата я достигну в первый месяц работы, в первый год, второй, третий, четвертый и пятый. Я взял на себя обязательства и отвечал за то, что я делал. И я это создал, я на вершине карьеры. Я не позволял себе думать о том, что я могу потерпеть поражение.

Но в одиночку этого не сделать - это итог работы многих тысяч людей, которые действуют в моей команде.

И моя главная задача - разбудить спящую в каждом силу и веру. Научить тому, как обучить этому других.

Я очень благодарен за их стойкую верность и непоколебимое постоянство, которое я всегда буду помнить, за поддержку и понимание в трудную минуту. Всем тем, кто помогал мне в сомнениях и минуту слабости, я очень благодарен - все они мне очень дороги.

Я благодарен за чувство плеча самой большой ценности в моей жизни - моей супруге Марите.

Я вижу ключи успеха в постоянном действии, постоянном поиске новых сотрудников, лучших, чем я. Для этого я сначала отвечаю себе на 4 вопроса:

- Я сам бы купил у него продукт?
- Я хотел бы видеть его своим руководителем?
- Как он впишется в мою команду?
- Верит ли он в компанию и в преимущества предлагаемого продукта?

И если я отвечаю «да» на 4 вопроса - я предлагаю бизнес;

если «да» на 3 вопроса - надо еще подумать;

если «да» на 1 или 2 вопроса - я никогда не предложу этому человеку войти в мою команду!

Ключ успеха в том, чтобы взять на себя ответственность за свою жизнь.

Быть рискующим, устранить любые сомнения по поводу себя и своих возможностей. Не обесценивать себя и свою жизнь.

Верить в то, что я - победитель! Я - чемпион! Я уникален! Я верю только в победу!

И тогда только такие же люди будут притягиваться к тебе.

*Ваши пожелания читателям?

Победить страх! Не оглядываться в жизни на то, «что подумают», «что скажут», «хорошо ли я буду выглядеть» и т. д.

Ну и что! Жить ведь нам, пусть они говорят!

Брось свое сердце через все сомнения, препятствия, преграды - и твое тело полетит вслед за ним! Помните - сдаваться всегда слишком рано!

Я не прощаюсь! До свидания!