

“Грузинский Голубков”

(Оскорбления и обвинения, которые обычно приходится выслушивать “сетевикам”)

Уважаемый читатель, прочтя первые две главы, Вы поняли, что такое сетевой маркетинг? Нет? Что ж, не удивительно. Думаю, большинство журналистов, написавших приведенные мною статьи, также, как и опрошенные мною люди, ответить на этот вопрос четко, ясно или, на худой конец, хотя бы более или менее вразумительно не смогли. За исключением тех, кто так или иначе связан с сетевым маркетингом.

Как Вы думаете, почему?

Все очень просто. Это произошло потому, что они не задумываются. Вместо того, чтобы вникнуть и понять суть системы, они просто повторяют то, что им рассказали о ней такие же не вникнувшие и не понявшие, как и они. Эти люди смотрят на отражение в кривом зеркале и ужасаются. Но они не понимают, что видят искаженное отражение. Более того, они твердо убеждены, что это искаженное отражение есть сама действительность.

Когда мне в первый раз рассказали об этой системе, я точно так же вообще ничего не понял. Но - тут же начал скандалить, чувствуя, что меня обманули, что от меня что-то скрывают.

Мое знакомство с сетевым маркетингом

Грузия. Тбилиси. 17 мая 1993-го года. Я провожу планерку в своем офисе в здании “Дворца труда” на 18-м этаже. И вдруг приносят телеграмму из Латвии, от моего друга Агриса Чукурса, со следующим текстом: “Давид, хочу поделиться моей радостью. У Мариты родился сын. Назвали Реинис. Я начал работать в австрийской финансово-консультационной компании. Зная твое неординарное мышление и умение общаться с людьми, хочу сделать тебе интересное предложение. Срочно приезжай”. Решения я обычно принимаю быстро. Я вышел на балкон. Весь Тбилиси был как на ладони: старый, мудрый, он как будто задумался, как ему жить дальше. Я тоже задумался и... этим же вечером вылетел в Ригу.

До Риги - три часа пути. Пока самолет летит, представлю Вам себя “образца” 1993-го года.

К тому времени я уже достаточно долго занимался бизнесом. Был обыкновенным “новым русским”, или, скорее, “новым грузином”. Начав с кустарного швейного производства, я через какое-то время создал фирму “Чи-Чи”. Потом организовал сеть фирменных магазинов, туристическое агентство, газету “Бизнес-Информ”. Но постепенно меня все больше притягивал интеллектуальный бизнес - консалтинг. И я создал свой консультационный центр, который стал пользоваться большим авторитетом у клиентов.

В то время только-только начинало развиваться предпринимательство, и мало кто знал, чем отличается закон о кооперации от закона об индивидуальной трудовой деятельности; мало кто знал, как организовать и как управлять малыми государственными, малыми частными или смешанными предприятиями. А механизмы создания и управления совместными предприятиями (они были известны в народе как “СП”) были вообще - темный лес. Я же быстро сориентировался, и работа пошла, так как желающих организовать “СП” было очень много. Хорошо зная психологию советских людей и, тем более, грузин, я сперва их грамотно консультировал, потом предлагал наиболее выгодную юридическую форму, потом, исходя из рода деятельности, регистрировал их фирму. А в дальнейшем - вел во время практической работы.

И вот, прилетев в Ригу, я сразу из аэропорта позвонил Агрису на дачу в Юрмалу. Его не было. Звоню в Елгаву — его нет. В Риге - тоже нет. Было уже поздно, но мне не терпелось узнать, что же он хотел мне предложить. Я взял машину и поехал в центр. Старая Рига была такой тихой, чистой, маленькой, доброй и, самое главное, спокойной! Она как будто говорила мне: “Давид, успокойся, отдохни с дороги, а утром...” Послушавшись, я отправился к моему другу на работу только на следующее утро.

В офисе у Агриса было много народа. Но увидев меня, он сразу ко мне подошел. Мы поздоровались, и он спросил:

- Как дома? Как дела?

И тут же, не дожидаясь ответа, продолжил:

- Вот папка, видишь? - На краю стола лежала красивая серая папка.

- Конечно вижу! - ответил я. - А что?

- Да нет, ничего. Просто это - папка компании "Сейв-инвест".

- Ну и что? - удивился я.

- Ничего особенного. Просто я начал.

- Молодец! — обрадовался я за него, хотя толком не понял, о чем он говорит. И только я собрался спросить у него, что же он все-таки начал, как Агрис, посмотрев на 179-сантиметрового меня с высоты своих 195-и сантиметров, жестким, почти приказным тоном отчеканил:

- Давид, НАДО!

"Во-первых, что значит "надо!", - подумал я про себя. — Во-вторых, откуда он знает, что мне надо? В-третьих, даже если он знает, что мне "это" надо, то почему он говорит мне об этом в приказном тоне?"

О-о-о! Не будь он Агрисом Чукурсом, человеком, которого я люблю и уважаю, в свободной Латвии наверняка стало бы одним латышом меньше. Что это за диктаторский тон?! Или латыши забыли пакт Молотова-Риббентроппа? Где же легендарная латвийская демократичность? Что они себе позволяют? В какой-то момент мне даже показалось, что он мстит за нехорошее поведение "Сталина и его команды".