



*Сергей Крутиков*

# Как пригласить знакомого на встречу

## Содержание

От автора .....	2
«Позиция № 1» .....	3
Правила, которых стоит придерживаться .....	5
Телефонный разговор .....	12
План на каждый день .....	21

*Эта книга посвящается тем, кто делает первые и очень важные шаги в огромной индустрии сетевого маркетинга, стараясь стать лучше и улучшая мир вокруг себя, помогает другим обрести надежду и уверенность на пути к личному успеху*

## От автора

Идея написать эту методичку возникла после того, как я увидел книгу Игоря Сидорова «Шаг первый — Список знакомых». Я сразу подумал: «Ну вот и шаг второй». Я попытался описать способ приглашения, который позволил мне добиться, чтобы в девяти из десяти приглашений мои знакомые приходили на встречу. При этом они приходят не просто чтобы услышать что-то новое, а четко зная, что идут на деловую встречу, где речь пойдет о возможности заняться бизнесом.

Здесь вы найдете не только пространные размышления, как это делать, но и то, чего мне лично так сильно не хватало в начале моей карьеры в сетевом маркетинге, а именно — конкретный текст разговора. Вместе с текстом я описал и принципы, которые лежат в его основе, а также то, как отвечать на вопросы, возникающие у вашего собеседника.

Я точно знаю, что если у вас пока еще нет собственной отлаженной схемы работы со знакомыми, то предложенный вариант поможет значительно увеличить эффективность ваших действий. Это происходило уже со многими моими (и не только моими) дистрибьюторами, которые воспользовались этим способом. Более того, я рекомендую всем начинающим свою карьеру в MLM сначала пользоваться чужими готовыми вариантами и только потом создавать собственные. Велосипед уже создан, садитесь и...



Однажды я услышал потрясающий анекдот:

*Ровная эстонская дорога.*

*На обочине лежитдохлая ворона. По дороге мчится красивая машина. Вдруг машина резко останавливается. Из нее выходит старый эстонец, подходит к вороне, берет ее, открывает багажник автомобиля, аккуратно кладет ворону туда, закрывает багажник и говорит: «Может, пригодится...» Садится в машину и уезжает.*

*Ровно через год на том же самом месте останавливается та же машина. Из нее выходит тот же эстонец, открывает багажник, достает из него ворону, аккуратно кладет ее на то же самое место, закрывает багажник и говорит: «Не пригодилась...»*

Я очень надеюсь, что эта книга не станет «дохлой вороной» в багаже ваших знаний. А напротив — сделает вас более продуктивными и поможет приблизиться к поставленным целям.

*Желаю вам успехов. И начнем...*

## «Позиция № 1»

Если вы уже оформили свои взаимоотношения с какой-либо компанией сетевого маркетинга и начинаете выстраивать структуру дистрибьюторов, то наверняка у вас есть цель. Очень важно осознавать, почему вы рассказываете о возможностях, которые есть теперь в вашем распоряжении, почему вы читаете эту книгу, зачем развиваете сеть партнеров и т. д. И сейчас мы пропустим вопрос постановки личных целей. Но также важно понимать, что каждый человек, которого вы приглашаете, имеет какую-то собственную цель. Она может быть принципиально отличной от вашей, может совпадать с вашей в направлении или быть точно такой же. Как бы то ни было, она есть. И точно так же, как «своя рубашка ближе к телу», и своя цель любому человеку дороже. И если вы хотите построить уважительные отношения в своей структуре, то вам крайне важно уважать цели ваших партнеров. Почему об этом идет речь? Да только потому, чтобы показать отличия между «позицией № 1», упоминаемой здесь, и позицией давления сверху. Все люди равны в этом мире. Если сослаться на Библию, все одинаково ничтожны и в то же самое время все одинаково подобны Богу. Каждый человек со всеми своими плюсами и минусами — это ценность. И вы, и ваш приглашаемый — тоже.

Очень часто, начиная работать в сфере общения, люди совершают одну из двух одинаковых по вредности ошибок. Первая заключается в том, что человек ставит себя выше других, а вторая — в том, что тот же самый человек ставит себя ниже других, в позицию просящего. В первом случае некто встречается с удивительными возможностями многоуровневого маркетинга и начинает размышлять приблизительно следующим образом: «О, теперь-то я знаю, как стать богачом, а мои знакомые этого еще не знают. Поэтому у меня есть масса преимуществ перед ними. И у них тоже наверняка есть желание разбогатеть. Я могу легко воспользоваться этим желанием, продиктовать им, что надо делать, и они обязательно начнут следовать моим советам, начнут работать. И я быстро заработаю массу денег». Такой человек разговаривает с потенциальными партнерами свысока: «Ты что, не понимаешь, какая это потрясающая возможность? Да ты же можешь просто ее упустить. Да ты вообще ничего не понимаешь в сегодняшнем бизнесе. Да если ты прямо сейчас не начнешь работать, то уже больше никогда меня не догонишь». Далеко не всегда подобные разговоры приятны собеседнику. И все же у такого человека есть одна потрясающе сильная и хорошая особенность — он абсолютно уверен в успехе дела, которое начал.

Напротив, тот, кто считает желание улучшить качество своей жизни, увеличив свои доходы, чем-то неприличным, принижает это желание и пытается замаскировать его за выгодой другого человека. Его подход таков: «Я могу, конечно, заработать деньги, но мне надо показать огромную кучу выгод своим будущим партнерам, потому что они очень заняты, потому что они могут меня не понять, а еще хуже — осудить или обвинить в желании нажиться за чужой счет, и, конечно же, потому что я просто не уверен, получится ли у меня». Идти за таким человеком вряд ли захочется. Но и у него есть огромный плюс — он учитывает особенности других людей. Ваша задача — объединить в себе эти две сильные стороны. Замечательно, когда кто-то абсолютно уверен в своем успехе и при этом еще и учитывает особенности людей, с которыми работает.

«Позиция № 1» означает, что вы не возвышаете и не принижаете ни себя, ни своего собеседника, но, стоя с ним на одном уровне, берете на себя ответственность быть впереди. Это значит, что вы предлагаете своему потенциальному компаньону «идти по одной тропе» с вами и при этом берете на себя функцию первопроходца. Вы идете

вперед и открыто говорите обо всех трудностях и прелестях продвижения. Более того, вы показываете, как лучше преодолевать препятствия. Вы готовы лидировать. Таким образом, ваша задача сводится к тому, чтобы как можно детальнее изучить возможности и особенности бизнеса, которым вы решили заниматься. Затем выработать план достижения своих целей. И после этого показывать вашим знакомым, как они могут, если, конечно, захотят, улучшить свое финансовое положение.

Для тех, кто ставит свои интересы выше интересов партнеров, необходимо почитать введение в психологию. Вы поймете, что любой мотив (сила, побуждающая к действию) имеет в основании какую-либо потребность. И если вы не учитываете потребности человека, с которым начинаете работать, его цели, уровень развития, ценности, то эффективность ваших действий будет низкой. Задача — научиться задавать вопросы и выяснять, что хочет собеседник, а затем показать, как с помощью вашего предложения он может удовлетворить свои потребности. Если же вы, напротив, стоите в позиции просящего, то вам стоит еще раз оценить все достоинства этого потрясающего бизнеса. А достоинств действительно много. *Минимальный стартовый капитал*, что делает этот бизнес доступным любому человеку. *Отсутствие предела в размерах вознаграждений*, что делает его весьма привлекательным. *Свободный временной режим*, что позволяет совмещать его с другой деятельностью, пока в таковой есть необходимость, и многое другое. Сотни тысяч людей добились с помощью сетевого маркетинга финансовой свободы. Поэтому **у вас действительно есть что предложить**. И будьте уверены: если вы будете об этом говорить, то найдутся люди, которые пойдут за вами по этому пути, а некоторое время спустя будут благодарить вас за то, что вы когда-то рассказали им об этой возможности и помогли им стать богатыми.

Итак, найдите «позицию № 1». Будьте уверены, что вы достигнете своих финансовых целей, потому что их достигли уже многие. Будьте уверены, что ваше предложение интересно огромному количеству людей, многие из которых уже ищут возможность улучшить свое материальное положение, т. е. они ждут вас. Будьте уверены, что, пройдя этот путь до конца, вы приобретете много благодарных друзей.

**Вам есть, что предложить другим!**

## Правила, которых стоит придерживаться

Существует несколько принципов, которых следует придерживаться, когда вы делаете приглашения:

1. Сначала **отметьте в своем ежедневнике время, когда вы готовы встретиться**, и только после этого приглашайте.
2. Приглашая, оставляйте о себе хорошее впечатление (**будьте предельно вежливы**).
3. Приглашение должно длиться **90-120 секунд**.
4. Приглашение должно содержать **минимум информации**.
5. Инициатива должна принадлежать вам (**задавайте вопросы, а не отвечайте на них**).
6. **Задавайте вопросы так, чтобы человек отвечал на них утвердительно** (*да, конечно, а как же* и т. д.).
7. Приглашайте **на завтра или на послезавтра** (если невозможно встретиться в течение 48 часов, договоритесь о следующем звонке).

Эти принципы — опыт многих людей (со всеми их удачами и выводами, сделанными после множества неудач), выраженный в виде нескольких лаконичных фраз. И вы можете использовать их в готовом виде, увеличивая эффективность своих действий. А теперь давайте разберемся с каждым из них.

### *Во-первых, почему сначала ежедневник*

Как только вы отметите в вашем ежедневнике время, в которое будете проводить свои информационные встречи (презентации), у вас тотчас же появится необходимость пригласить на это время кого-то, кто мог бы присоединиться к вашему проекту. И вы спокойно возьмете написанный ранее список знакомых и начнете делать звонок за звонком, пока все то время, которое вы отметили, не заполнится назначенными встречами. Какая прелесть! *Во-первых*, вы намечаете для себя фронт работ (выбираете 1, 2, 3 или сколько-нибудь еще часов, ровно столько, сколько считаете нужным). *Во-вторых*, берете на себя обязательства выполнить намеченное (иначе зачем было планировать столько встреч?). *В-третьих*, приглашая одного за другим ваших знакомых, вы видите, как работа продвигается (есть повод порадоваться, дела-то идут!). И наконец, *в-четвертых*, завершив начатое, можно справедливо похвалить себя за то, что вы в очередной раз довели дело до конца (заслуженная шоколадка). **Ошибка**, которую очень часто допускают начинающие, заключается в том, что они сначала ищут человека, а потом выкраивают под него время. Т. е. поступают с точностью до наоборот. К чему это приводит? Да вот к чему.

Представьте себе ситуацию: сначала во время разговора вы создаете впечатление серьезного, занятого человека. Но как только дело доходит до вопроса «когда будем встречаться?» и собеседник на другом конце провода не может определиться со временем, выясняется, что вы можете выделить время в любой день недели, утром, днем, вечером, а в крайнем случае даже и ночью. Т. е. вся ближайшая неделя у вас ничем не занята, иными словами, нет других встреч, нет никаких событий, нет ничего, что нельзя было бы перенести, — вообще она (неделя) пуста. Либо эта встреча или сам человек настолько важны, что вы готовы свою жизнь подстроить под его желание, только бы рассказать ему

о том потрясающем деле, которым вы уже занимаетесь и которое принесет вам огромные доходы.



Что же произойдет? Сначала в голове вашего собеседника появится несколько вопросов: «Как это у человека, который занимается серьезным делом, столько свободного времени? А может, он вовсе не серьезный? А может, это я такой важный? И если это так, то наверняка надо все перепроверить!» А потом будут сделаны «далеко идущие» выводы. Скорее всего, возникнет либо опасение, либо непонимание, но в любом случае некая осторожность и ореол серьезности, еще совсем недавно бывший над вами, канет в небытие. В целом ситуация, конечно же, не безнадежная, но, чтобы возродить исчезнувшее впечатление, потребуются немалые усилия.

**Причина**, по которой возникают подобные ситуации, предельно проста — ваша неуверенность.

**Что делать?** Вам всего лишь надо **вернуться к «позиции № 1»** и еще раз вспомнить или убедить себя в том, что вы многого добились, что вы уже преуспели, почувствовать все это, и тогда вы поймете, что вам просто надо продиктовать свои условия времени и места встречи. И тогда впечатление о вас как о серьезном человеке усилится, и ваш собеседник будет рад любой возможности увидеть вас, придерживав все свои вопросы до назначенного часа из соображений, как бы вы не передумали. Важно, чтобы было что диктовать, а поэтому:

- возьмите ежедневник;
- отметьте в нем **приятное, удобное, ВЫГОДНОЕ ДЛЯ ВАС** время;
- и соглашайтесь только на него! **Исключения.** Вы можете не делать этого:
- если вам безразличен результат;
- если вы настолько романтичны и ненавидите любые планы, что готовы во всем отдаваться воле случая;
- если вы хотите проверить важность этого принципа или, точнее, прочувствовать на себе последствия его невыполнения (желаю успехов!);
- почему-нибудь еще.

### ***Во-вторых, зачем быть вежливым***

Выполняя это простое правило, вы обретете много людей, которые будут ценить ваше общение. Если вы вежливы со всеми, а не только с теми, с кем это выгодно, то вас будут просто уважать, и ваш рейтинг среди знакомых будет высок. В книге притч Царя Соломона (16:24) написано: **«Приятная речь — сотовый мед, сладка для души и целебна для костей»**. В конце концов, это просто хорошо. И я рад, если разъяснения этого вопроса для вас просто лишние. Однако, если вас не убеждают прописные истины, попытаюсь сделать несколько комментариев.

*Однажды, когда я уже некоторое время проработал с одной из компаний сетевого маркетинга, в автобусе мне встретилась хорошая знакомая. До этой встречи она, как и многие другие люди, относилась к подобному бизнесу, мягко говоря, никак. Слово за слово, и как обычно прозвучал вопрос: «Ну и сколько этот бизнес, ха-ха, приносит в дом денег,*

хи-хи?» После прозвучавшего ответа в ее глазах и в дальнейшем разговоре прямо из ниоткуда возник весьма здоровый интерес. Я не люблю говорить о делах мимоходом, по пути и всегда предлагаю отложить все вопросы до встречи, которая специально будет посвящена этой теме. Я выяснил, что в ближайшие 48 часов встреча не состоится и попросил дать мне номер телефона. Вместе с номером телефона я получил некоторые пожелания: «Пожалуйста, звони до десяти часов вечера, потому что телефон стоит в комнате у свекрови и иногда она бывает недовольна поздними звонками». Через несколько дней позвонил. Было около восьми часов вечера, и, конечно же, трубку подняла свекровь Галины (именно так зовут мою знакомую). В то время я уже начал пользоваться схемой разговора, которую описываю в этой книге:

— Здравствуйте! — начал я.

— Здравствуйте, — ответил уставший голос в трубке телефона.

— Будьте добры, пригласите, пожалуйста, Галину.

— Ее сейчас нет дома, — с ноткой настороженности ответил голос, и я понял, что мужчины любимой невестке звонят крайне редко.



— Меня зовут Сергей, и мы с Галей договаривались, что я ей перезвоню. Скажите, когда она может появиться дома?

— Часам к девяти, а может, немного позже, — прозвучал ответ, и вместе с ним я услышал оттенок просыпающегося любопытства.

— Скажите, я не очень вас беспокою, если перезвоню в половине десятого? — уверенно продолжал я.

Пять или семь секунд не было никакого ответа, и я уже начал думать, что же могло случиться. Но вдруг моя

собеседница начала говорить голосом, преисполненным доброжелательности:

— Конечно, звоните. Вы можете звонить и позже, если что, часов в десять, в одиннадцать. Я свекровь Галины, меня зовут... и телефон находится в моей комнате, так что я обязательно ее позову.

— Большое спасибо, — сказал я. — Я перезвоню вам в это время. Всего доброго.

Положив трубку, я подумал, что, наверное, с этой женщиной давно уже никто так не говорил. Позже Галина рассказала мне, как она весь вечер выслушивала, какой воспитанный молодой человек тот Сергей, который ей звонил. А я за две минуты разговора получил великолепного помощника в работе с Галиной. И всякий раз, когда я звонил и попадал на свекровь, она охотно беседовала со мной и очень точно передавала все, что я просил. А при любой возможности в разговорах со своими знакомыми самым лучшим образом отзывалась обо мне.

Позже я приобрел несколько таких помощников, ими стали домашние моих дистрибьюторов.

Да и вообще, сетевой маркетинг — это работа с людьми, поэтому вежливость должна стать одним из первых ваших приобретений.

## В-третьих, почему 90-120 секунд

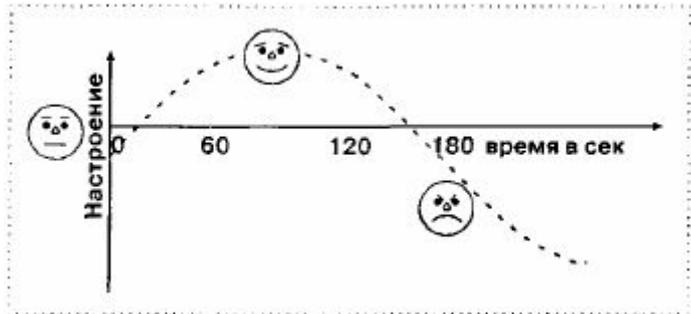
Объясняется это очень просто. Полторы-две минуты являются оптимальным временем для того, чтобы пробудить в собеседнике желание узнать о возможности улучшения своего финансового положения и в то же время не дать этому интересу снова уснуть. Проиллюстрирую. Вы звоните вашему знакомому. Предположим, что в момент звонка его



состояние было обычным, ровным и спокойным. Его мысли заняты житейскими вопросами. И вдруг появляется вы: бодрый голос, хорошее настроение, занимаетесь каким-то серьезным делом да еще и предлагаете присоединиться, и не просто так, а с хорошей перспективой. Какие картинки нарисуются в его голове? «0-го... — подумает он. — Я изо дня в день хожу на работу, погряз в «бытовухе», считаю, что чего-то добился и вдруг он (т. е. вы), похоже, отлично себя чувствуя, предлагает мне заработать. Хотел бы я знать, чем это он занимается». В этот момент вы уже добились своей цели.

Настроение вашего знакомого поднялось, любопытство разыграло и все, что остается сделать, — назначить место и время, когда вы обо всем расскажете.

**Ошибкой** в этот момент будет продолжение разговора. И как бы ни был велик соблазн поболтать, надо прекратить беседу и перенести обсуждение всех вопросов до назначенной встречи. В противном случае вам будет задан сначала один вопрос, затем второй, а потом и целая куча. И сколько бы вы ни пытались давать умные ответы, настроение вашего знакомого будет опускаться с каждой последующей секундой. А реанимация — занятие сложное, и заниматься ей могут лишь хорошо обученные специалисты. Поэтому лучше не доводить человека до состояния полутрупа, так как трупы на встречи обычно не приходят.



После непродолжительной практики вы легко будете распознавать момент, когда надо сказать «до встречи», а пока у вас есть ориентир — 120 секунд.

## Далее: почему минимум информации

Ну, это-то вообще понятно. *Цель приглашения* — назначить время и место встречи, где вы дадите полное объяснение того, в чем заключается ваше предложение. А если это так, то зачем делать то, что не является целью? Тем более, что обилие информации затрудняет достижение цели. Иными словами, исчезает сама необходимость встречаться: «С какой это радости, спрашивается, я должен отрываться от двух столь приятных мне вещей — от дивана и от телевизора, если можно, не отрываясь ни от одного, ни от другого, получить все прямо сейчас, по телефону».



**Ошибка** — давать какие-либо конкретные разъяснения, касающиеся вашего предложения. Вам надо выяснить, хочет ли тот, кого вы приглашаете, заработать денег, хочет ли он узнать еще об одном способе, который, возможно, ему подойдет (а возможно, и нет), и готов ли он для этого сначала хотя бы выделить время и прийти на встречу. И чтобы узнать все это, вам вовсе не надо говорить, что вы сотрудничаете с компанией сетевого маркетинга, что у

вас есть изумительная продукция, что маркетинговый план — просто сказка, что ваши спонсоры уже зарабатывают серьезные деньги, что у вас уже есть первые успехи. Все это лишнее. Не прелести вашего дела, в конечном счете, а потребности человека приведут его к действиям. Так вот и покажите, что у вас есть способ удовлетворить его финансовую потребность, а он пусть сам думает.

Вы спросите: «А как же моя прекрасная продукция?..»

Да, я согласен с вами, продукция действительно прекрасная. И у вас впереди будет еще много времени поговорить обо всех ее прелестях. Конечно же, говорите столько, сколько хотите, но лучше, если вы начнете это делать, когда состоится встреча. Ведь если ваш знакомый не захочет прийти, чтобы узнать о возможности улучшить свое материальное положение, то у вас есть еще целая жизнь, чтобы позвонить ему снова и предложить воспользоваться вашей уникальной продукцией.

Здесь же обозначу принцип, которого я всегда придерживаюсь: *сначала предложите возможность улучшить финансовое состояние, а только потом говорите о продукции.* Почему? Потому что, получив отказ во встрече по поводу бизнеса, вы можете вернуться к разговору с этим человеком через полторы-две недели и сделать его своим клиентом. Но если вдруг сразу выказано нежелание пользоваться продукцией «вашей» компании, вряд ли вам удастся вернуться к разговору о бизнесе. Иными словами, поступая в соответствии с этим принципом, вы вдвое увеличиваете вероятность сотрудничества.

### **Пятое: держать инициативу в своих руках**

Пожалуй, это самое сложное. Но если вы однажды научитесь это делать, то перед вами откроются новые возможности общения. В начале своей работы я много слышал о том, что надо вести разговор, а не быть ведомым в нем. Но для меня было непонятно, каким образом мне этого добиваться. И понять механизм мне помогли психологические тренинги. На тренингах общения, выполняя различные задания, я обнаружил, что инициатива в разговоре принадлежит тому, кто **задает вопросы, призывая собеседника к размышлению.** И любой вопрос, адресованный вам, после небольшой тренировки можно переадресовать обратно. Как это делается? Проиллюстрирую с помощью анекдота.



*Журналист интервьюирует еврея.*

- Скажите, пожалуйста, а почему евреи всегда отвечают вопросом на вопрос?
- А почему евреи не могут отвечать вопросом на вопрос?
- Видите, вы опять ответили вопросом на мой вопрос.
- А как надо?

Если продолжать эту беседу, то вопросы были бы бесконечны. И здесь есть чему поучиться.

**Ошибка** — отвечать на вопросы, не задавая их обратно. Каждый ответ порождает несколько новых вопросов, и в них можно просто «закопаться».

Постройте ваш телефонный разговор так, чтобы он содержал *несколько вопросов, выясняющих потребности собеседника и уровень готовности что-либо предпринять*. И если такая готовность действительно есть, то пригласите его обсудить деловое предложение.

Как этому научиться? Тренировка! Со спонсором, с друзьями, с продавцами в магазинах, с приглашаемыми, со всеми. И очень рекомендую — на тренингах эффективного общения. *Задавайте вопросы так, чтобы получать утвердительные ответы.*

На тех же психологических тренингах вы можете узнать о «законе трех да», если вы пока еще о нем не знаете. Гласит он следующее: постарайтесь получить от собеседника три первых одобрения, и четвертое наверняка получите автоматически. Задача заключается в том, чтобы все-таки получить первые три. Это легко и просто — формулируйте правильно вопросы.

Часто один и тот же смысл может быть заключен в разных оболочках. Посмотрите, чем отличаются вопросы в парах:



1. *Нет ли у вас времени?*

2. *Есть ли у Вас время?*

1. *Ты сейчас ничем не занят?*

2. *Ты сейчас свободен? или*

1. *Не хочешь ли ты заработать?*

2. *Ты хочешь заработать?*

Отвечая на первые вопросы, даже подтверждая свою заинтересованность, собеседник будет говорить «нет». Отвечая на вторые вопросы, согласие будет выражаться словом «да».

Формулируя ваши вопросы именно таким образом, вы добьетесь постоянного одобрительного тона разговора. И тогда, задав три вопроса, на которые утвердительный ответ звучит в девяти из десяти случаев, вы придадите вашему разговору положительное направление — закон начнет работать на вас.

Есть, правда, еще более сильные формулировки:

- *Сколько у вас есть времени?*

- *Насколько ты свободен?*

- *Сколько ты хочешь заработать?*

Их можно использовать, когда вы хотите понять уровень заинтересованности человека в чем-либо, но сейчас не это основная наша задача.

Как этому научиться? Точно так же, как и предыдущему навыку, — много общаясь, постоянно наблюдая за теми вопросами, которые звучат из ваших уст.

### ***И наконец о том, почему лучше приглашать на завтра***

Когда некто приглашен на деловую встречу, у него есть желание узнать подробности делового предложения. Это желание можно сравнить с аппетитом. Человек ест с большим удовольствием, когда аппетит «разгулялся». Для этого нужно определенное время, и этим временем является промежуток от одной до двух ночей. Если встреча не состоялась в течение 48 часов, то «аппетит» притупляется.

**Ошибка** — приглашать сегодня на сегодня (аппетит только в зачаточном состоянии) и назначать точное время встречи более чем на двое суток вперед (чувство голода уже притупилось).

Если возникает ситуация, когда ближайшее свободное для встречи время появляется у вашего собеседника только через несколько дней, то вам лучше назначить не время встречи, а время, в которое вы позвоните и уточните, где и когда встретитесь. Это действие убережет вас также от потери собственного времени в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могут помешать вашему приглашенному быть в назначенном месте в назначенный срок. Потому как, чего греха таить, за неделю так забегаешься, что вряд ли упомнишь о какой-то получасовой встрече, которая почему-то может, вдобавок ко всему, изменить привычный уклад жизни.

Используйте и этот принцип, и количество ваших встреч незамедлительно возрастет.

## Телефонный разговор

*Жили в лесу зайцы. И такие они были слабые, что каждый, кому не лень, их мог обидеть. И решили они пойти к мудрому филину за советом. Пришли и спрашивают:*

— *Филин, ты мудрая птица, скажи, что нам сделать, чтобы нас никто не обижал?*

*Филин подумал и отвечает:*

— *А вы станьте ежиками. К вам колючим никто приставать не будет.*

*Зайцы обрадовались и пошли домой.*

— *Теперь станем ежиками колючими и никто к нам приставать не будет.*

*Вдруг один из них и говорит:*

— *Ежиками — это хорошо, но только как ими стать? Подумали они, погадали и решили снова спросить у филина.*

*Приходят и говорят:*

— *Филин, ежиками — это хорошо, только как ими стать?*



*Филин посмотрел на них и говорит:*

— *Нет, мужики, я стратегии разрабатываю, а такой ерундой не занимаюсь.*

Чтобы не сойти за мудрого филина, предлагаю вам разобрать конкретный текст весьма эффективно работающего приглашения. Но прежде чем перейти непосредственно к тексту, предлагаю хорошо рассмотреть план вашего разговора. В нем есть все необходимое для того, чтобы начать делать приглашения сразу, без дальнейших объяснений. И в то же время в нем нет ничего лишнего, т. е. соблюден логический принцип необходимости и достаточности информации. В дальнейшем вы можете использовать его как шпаргалку в начале своей работы со знакомыми. Итак, план:

1. **Здравствуйте**, будьте добры, пригласите, пожалуйста...
2. Это... (представиться и напомнить о себе).
3. У тебя есть **2-3 минуты** поговорить со мной?
4. У меня есть к тебе **деловое предложение**. Скажи, пожалуйста, интересуют ли тебя деньги?
5. **Я готов предложить встречу**, на которой в течение 25-30 минут расскажу тебе все, что касается этого предложения. Если тебя это заинтересует, мы поговорим предметно, а если нет, то просто пообщаемся четверть часа.
6. Когда ты готов встретиться? (**назначить место и время**).
7. **До свидания**, до встречи.

А теперь рассмотрим один из самых простых примеров разговора. В этом примере все будет идти очень гладко. И потом разберем другие варианты.

Вы набираете номер, и на том конце провода кто-то поднимает трубку и говорит:

— Алло.

И тут вы беретесь за дело. Ваш голос должен звучать твердо, уверенно и в то же время очень доброжелательно:

— Здравствуйте, будьте добры, пригласите, пожалуйста, (ну, например) Васю.

— Его сейчас нет дома.

— Скажите, пожалуйста, когда он появится или как я могу с ним связаться?

— Он приходит обычно около девяти.

— Скажите, я не очень вас беспокою, если позвоню в начале десятого?

— Конечно, нет. Звоните, пожалуйста.

— Спасибо, всего доброго, я перезвоню позже. И вы кладете трубку.

В начале десятого вы снова набираете номер Василия и слышите тот же или другой голос, но все то же:

— Алло.

И вы снова уверенно и доброжелательно начинаете разговор:

— Добрый вечер. Пригласите, пожалуйста, Василия.

— Подождите секундочку, — отвечает вам голос, и вы слышите, как Василию объясняют, что его второй раз сегодня кто-то ищет.

И вот трубку берет ваш знакомый.

— Алло.

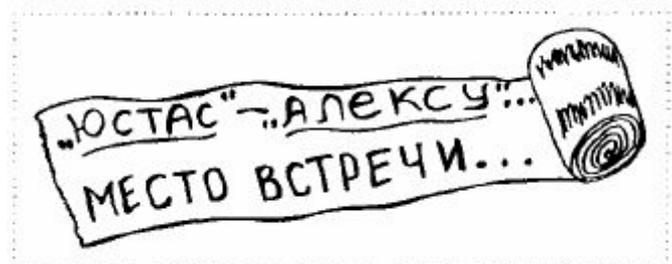
— Здравствуй, Вася, — говорите вы, — это звонит тебе *(здесь надо представиться и напомнить о себе, если вы не слишком близкие знакомые, или он по каким-либо причинам может вас не узнать без этого напоминания)* Сергей Рублев *(например)*, мы с тобой вместе учились на курсах вождения автомобиля. Узнал?

— Да, Серега, конечно, узнал.

В этот момент вы получили первое «да» от вашего собеседника.

— Слушай, Василий, звоню к тебе не просто так. У тебя есть 2—3 минуты поговорить со мной сейчас?

— Конечно, есть, — отвечает Вася. И вы получили второе одобрение.



— Василий, у меня к тебе деловое предложение. Скажи, пожалуйста, тебя вопрос денег интересует?

— Конечно, интересуется. А что за предложение?

Это ваше третье «да» и первый вопрос от собеседника.

Вы продолжаете все так же доброжелательно и уверенно:

— Я готов предложить тебе встречу, где в течение 25-30 минут

объясню все, что касается этого предложения. Если тебе будет это интересно, поговорим предметно, если вдруг нет, тогда ты просто будешь владеть информацией об этом деле. Когда ты готов встретиться?

В этот момент вы заглядываете в свой ежедневник и видите, что у вас запланировано время для встреч на завтра в 12 часов и на послезавтра на 18 часов. И продолжаете разговор:

— Я могу увидеться с тобой завтра в полдень или послезавтра в шесть вечера. Тебе когда удобнее?

— Слушай, — задумчиво говорит Василий, — но до пяти часов я каждый будний день на работе. И поэтому завтра не смогу с тобой увидеться. А вот послезавтра в шесть я буду свободен.

— Отлично! — перехватываете разговор вы. — Тогда послезавтра в шесть вечера я буду ждать тебя в офисе.

И объясняете, как ему этот офис найти. В завершение переспрашиваете:

— Ты понял, где это?

— Понял, — отвечает Василий.

— Тогда всего доброго, до встречи послезавтра. И пожалуйста, приходи вовремя. Пока.

Цель достигнута, и вы с удовлетворением вешаете трубку.

Ну а теперь скажите, как часто у вас происходят подобные разговоры?

Возможно, вы скажете, что таких разговоров вообще не бывает. И все разговоры на самом деле гораздо сложнее. И обычно вам приходится отвечать на великое множество вопросов. И ваши знакомые хотят выяснить все прямо по телефону, называя вас интриганом-партизаном и напоминая, что вы с ним давнишние друзья и нечего мутить воду. А еще они говорят, что уже были на собеседовании в десятках подобных офисов, куда вы их пригласили. Или, не зная даже, о чем пойдет речь, заранее гарантируют, что у них ничего не получится. Если все это присутствует в ваших приглашениях, то это всего лишь означает, что вы не соблюдаете правила, которые были описаны выше. Вы не знали их, или не понимали их важность, или настойчиво пытаетесь изобрести велосипед, неважно — результат всегда один и тот же: вы не получаете удовлетворения от того, что сделали.

Давайте вернемся к началу и пройдем весь путь заново вместе. Итак, **первое: поставьте цель** разговора перед тем, как его начать. Цель в данном случае весьма ясна: *если* вашему

знакомому интересно узнать о возможности улучшить свое финансовое положение, *то* надо назначить время и место встречи, где вы дадите ему достаточно полную информацию о своем предложении. *Если* же это не вызывает у него никакого интереса либо интерес слаб настолько, что не способен переместить его обладателя в пространстве в назначенное вами место и время, *тогда* вам всего лишь надо продекларировать без каких-либо объяснений, что у вас есть деловое предложение и в случае возникновения необходимости вы по-прежнему будете готовы встретиться.

Заметьте, пожалуйста, что цель зависит и от вашего собеседника. Вы предлагаете ему удовлетворить, при желании, его потребности. Если вы вдруг поставите цель во что бы то ни стало привести его на встречу, то подумайте, чья потребность будет стоять во главе угла. Иными словами, если вы искренне хотите помочь человеку, интерес появляется. Если вы искренне хотите помочь себе за счет человека, интерес угасает. Отдайте собеседнику свободу выбора в разговоре, сохраняя при этом свою «позицию № 1», и вы сразу же увидите силу его интереса.

**Второе — заучите наизусть несколько ключевых фраз.** Все эти фразы напрямую отражают семь/пунктов плана разговора. А именно:

- *Здравствуй ... (имя собеседника).*
- *У тебя есть 2—3 минуты поговорить со мной сейчас?*
- *Хочу сделать тебе деловое предложение. Тебя вопрос денег интересует?*
- *Я готов предложить тебе встречу, где в течение 25-30 минут расскажу все, что касается моего предложения. Если тебе это будет интересно, поговорим предметно. Если нет, тогда ты просто будешь владеть информацией об этом деле. Когда ты готов встретиться?*
- *Я могу с тобой поговорить завтра в... или послезавтра в... Тебе когда удобнее?*
- *До свидания.*

Считаю необходимым подчеркнуть здесь то, что уже было обозначено в разделе о принципах, на которых строится приглашение. А именно, это очень четко выверенные слова, многократно опробованные и весьма эффективно работающие. Поэтому заучить их надо **НАИЗУСТЬ**.

К этому всему необходимо добавить очень простое и четкое объяснение того, как добраться до места, где вы встречаетесь. И тогда вы будете во всеоружии.

Согласитесь, что это очень просто. Все эти фразы вместе меньше, чем абсолютное большинство стихов, которые вам задавали в школе. Но результат, который вы получите, может превзойти ваши ожидания, так что стоит потрудиться.

**Примечание.** Если вы только начали работать над построением своей структуры и информационные встречи для ваших приглашенных проводит ваш спонсор, то необходимо поменять одну из фраз. А именно: «Я могу организовать тебе встречу с человеком, который в этом деле уже преуспел и сейчас обучает меня. Он достаточно занят, поэтому при встрече в течение 25-30 минут ты узнаешь суть этого дела и сможешь получить ответы на любые вопросы».

Надеюсь, вы уже знаете, куда надо вставить эту фразу. А в остальном все то же самое.

**Третье** — найдите человека, с которым вы могли бы **отрепетировать ваш разговор**. Этим человеком может стать ваш муж или жена, сын или дочь, любой понимающий вас знакомый и, конечно же, ваш любимый спонсор. Единственное условие: сначала попросите его быть очень заинтересованным в вашем предложении и не задавать глупых вопросов. Если вдруг у вас нет по близости ни одного подходящего человека, можно тренироваться на кошках и т. п. Повторите эти фразы раз двадцать, и можно переходить к следующему шагу.

**Четвертое** — необходимо **научиться правильно отвечать на вопросы**. Или, точнее, правильно не отвечать на них. Это то, что многие называют работой с возражениями. Давайте разберемся с наиболее часто встречающимися вопросами и с тем, как на них надо реагировать. Итак, вот они:

- *А что надо делать?*
- *А чем надо заниматься?*
- *А в этом деле надо продавать?*
- *Это ходить и кого-то искать?*
- *Это опять какой-нибудь маркетинг?*



Таких вопросов может быть множество. Меня однажды по телефону спросили: «Это что, гиперолоид?» И это был один из немногих случаев, когда я некоторое время просто не мог найти подходящих слов, чтобы хоть что-нибудь ответить. Я никак не мог понять, какое отношение имеет то, о чем меня спросили, к тому, о чем я говорил. В конце концов, все эти вопросы сводятся к одному — от вас хотят получить более подробную информацию. В тот момент, когда вы услышали что-то подобное, вам нужно радоваться, потому что интерес собеседника уже есть. И вам остается обозначить время и место, где вы будете готовы ответить на эти замечательные вопросы. Но очень часто происходит совершенно иное. Приглашающий настолько возбуждается этим интересом, что проводит целую информационную встречу по телефону на 25 минут, хотя в начале говорил о 2-3. Так как же поступить? Вспомните анекдот об интервью еврея и задайте еще один вопрос:

- Тебе действительно это интересно? В ответ вы получите:
- Да, конечно интересно, а иначе зачем бы я спрашивал? Заметьте, вы получили очередное «да» в вашей беседе.

И теперь еще раз обозначьте вашу позицию:

- Тогда приходи, и я тебе все с удовольствием расскажу.
- Ну а сейчас скажи хотя бы в двух словах, что надо делать. Ваша позиция не меняется.
- Вот именно для того, чтобы коротко рассказать тебе, что надо делать, я и предлагаю встретиться. В конце концов, ты же и сам понимаешь, что по телефону о серьезных вещах не говорят.

Если в этот момент вы твердо стоите на своем, то обычно вопросов больше не возникает. Самое главное здесь, чтобы вы действительно ни на грамм, ни на миллиметр, ни на секунду не сомневались в актуальности своего предложения для любого человека.

У меня были случаи, когда собеседник настаивал на подробных объяснениях. Например:

— Ты знаешь, — говорили мне, — у меня нет свободного времени, чтобы идти куда-то, не зная, нужно мне это или нет. Вот если ты мне скажешь, что именно делать, тогда я подумаю и сразу отвечу, надо мне приходиться или нет.

Почти всегда я отвечаю одно и то же:

— Да, я знаю, что ты энергичный, занятой человек. Вообще-то необходимо встретиться, поэтому я тебе и звоню. Что надо делать? Пока, если тебе интересен вопрос увеличения личных доходов, надо встретиться со мной, чтобы я рассказал тебе об этом предложении. И если ты готов выделить для этой встречи 25—30 минут, то давай определимся, когда мы это *сделаем*. Если ты не можешь выделить даже этого времени, то однозначно мое предложение будет не к месту, потому что в начале потребуется масса времени. Итак, пожалуйста, определись, ты готов со мной встретиться или нет.

Кто-то захочет спросить: «На каком это основан и и вы так жестко разговариваете со своими знакомыми?» Отвечаю: «Для меня сетевой маркетинг — это способ построить свое финансовое будущее. Я вижу в этом не просто смысл, а огромный смысл. И если бы я мог рассказать об этой уникальной возможности по телефону, я бы и не подумал приглашать кого-либо на встречу и все сразу говорил бы при первом же звонке. Но я с самого начала (как только принял решение преуспевать) ставлю себя в позицию серьезного отношения к делу и с самого начала требую такого же серьезного отношения к моему предложению от других. И делаю это потому, что хочу получить ответственное лидерское отношение к этому очень благородному бизнесу. Я не стараюсь поставить себя выше собеседника, но и ни в коем случае не ставлю свои интересы ниже его интересов. Я отношусь уважительно к каждому слову, сказанному мне собеседником, но и настаиваю на уважении к каждому моему слову. Это бизнес равных партнеров, и если я чего-то не говорю, значит, считаю неуместным подобное действие в данное время в данной ситуации. Я вовсе не ищу себе компаньона, который бегал бы в поисках очередного «клиента», которому надо навязать никому не нужную услугу. Меня интересуют люди, которые готовы уделить время и силы собственному обучению и построить международную организацию. И я не готов все это объяснять в телефонном разговоре».

Есть еще один вопрос, который ставит многих людей в тупик: «Речь идет о сетевом маркетинге?» Почему этот вопрос ставит в тупик? Да потому что бытует заблуждение, что сетевой маркетинг и финансовые пирамиды — одно и то же. Да, это мнение имеет право на существование. Но оно, как и некоторые другие мнения, не поможет вам стать богаче. Я очень люблю свое дело и поэтому, ничуть не смущаясь, отвечаю: «Да, я сотрудничаю с одной из компаний многоуровневого маркетинга, но это не меняет смысл моего предложения. Скажи, тебя вопрос денег интересует? И если все-таки да, то я готов с тобой встретиться и дать достаточно подробные объяснения. Насколько тебе это интересно?»

В завершении этого пункта хотелось бы заметить, что все ответы на вопросы — это ни в коем случае не манипуляция и не игра слов. Это всего лишь открытая декларация своей позиции в обозначенном вопросе.

Давайте рассмотрим здесь примеры других «сложных» разговоров.

**Вариант 1**

Вы слышите в трубке:

— Алло.

И снова уверенно и доброжелательно начинаете разговор:



— Добрый вечер. Пригласите, пожалуйста, Василия.

— Подождите секундочку, — отвечает вам голос. И вот трубку берет ваш знакомый:

— Алло.

— Здравствуй, Вася, — говорите вы, — это звонит тебе Сергей Богатов, мы обменялись с тобой номерами телефонов, когда ты на своем «мерседесе» въехал в мою «ауди». Узнал?

— Да, Серега, конечно, узнал. {Первое «да»}.

— Слушай, Василий, у тебя есть 2-3 минуты поговорить со мной сейчас?

— Сейчас нет. Ты застал меня прямо в дверях, я ухожу.

— Хорошо. Когда я могу перезвонить тебе, чтобы ты был свободен и мы могли бы поговорить?

— Слушай, я вернусь к вечеру. Позвони мне часов в девять.

— Хорошо, тогда до вечера, — говорите вы и делаете приглашение вечером.

**Вариант 2**

Трубку берет ваш знакомый.

— Алло.

— Здравствуй, Вася, — говорите вы, — это звонит тебе Сергей Плюшкин, мы с тобой познакомились на дне рождения Агриппины Саввишны Вертихвосткиной. Мы с тобой обменялись телефонами. Вспомнил?

— Да, Сергей, конечно, вспомнил.

— Слушай, Василий, у тебя есть 2-3 минуты поговорить со мной сейчас?

— Да, конечно.

— Василий, у меня к тебе деловое предложение. Скажи, пожалуйста, тебя вопрос денег интересует?

— Конечно, интересует. А что за предложение?

Вы продолжаете все так же доброжелательно и уверенно:

— Я готов предложить тебе встречу, где в течение 25-30 минут объясню все, что касается этого предложения. Если тебе будет это интересно, поговорим предметно, если вдруг нет, тогда ты просто будешь владеть информацией об этом деле. Когда ты готов встретиться?

— Слушай, — задумчиво говорит Василий, — скажи, пожалуйста, чем же все-таки надо заниматься?

— Вот именно для того, чтобы рассказать тебе это, я и предлагаю встретиться. Ты готов?

— Ну, скажи хоть что-нибудь, — не отступает Василий.

— Тебе действительно это интересно? — перехватываете инициативу вы.

**-Да.**

Вы получили очередное одобрение.

— Отлично! Тогда давай определим время встречи, и я все тебе расскажу. Согласен?

— Согласен, — отвечает Василий.

В этот момент вы заглядываете в свой ежедневник и видите, что у вас запланировано время для встреч на завтра в 12 часов и на послезавтра на 18 часов. И продолжаете разговор.

— Я могу увидеться с тобой завтра в полдень или послезавтра в шесть вечера. Тебе когда удобнее?

Далее все, как обычно: время, место, как удобнее добраться до этого места и доброжелательное «До встречи».



### Вариант 3

После всех разъяснений Василий говорит:

— Сергей, у меня вся неделя загружена до невозможности.

— Ну что ж, если хочешь, давай встретимся позже. Ты когда освободишься?

— Начиная с третьего числа.

— Тогда давай я перезвоню тебе второго.

— Конечно, звони.

И считайте, что приглашение уже сделано. Потому что второго числа вам всего лишь надо обозначить время и место встречи.

Можно смоделировать очень много подобных вариантов. Именно этим вам и надо позаниматься с вашим спонсором. Пожалуйста, проиграйте как можно больше ситуаций, которые приходят вам в голову.

**Примечание.** Есть еще два вопроса, которые мне задают, но, правда, не по телефону, а после каждого семинара на тему «Приглашения».

*1. Это вы все говорите, когда есть телефон. А что делать, если встретил знакомого на улице и т. п. ?*

Отвечаю: при встрече вы можете говорить сколь угодно долго, о чем угодно. Но если вы хотите, чтобы человек пришел к вам на информационную встречу, то с момента, когда вы начали делать приглашение, и до расставания должно пройти 90-120 секунд. В противном случае *вы* потеряли заинтересованность знакомого.

Иными словами, делайте деловое предложение отдельно от обычной уличной беседы. Или же возьмите на вооружение «одноминутную презентацию» Тома Шрайтера. И тогда все встанет на свои места.

*2. Скажите, пожалуйста, а как пригласить успешного предпринимателя, или врача, или профессионала-косметолога?*

Ответ предельно прост. Приглашайте всех **одинаково**. Объяснения таковы. Ваш собеседник может быть профессионалом высокого класса в своем деле. Но в сетевом маркетинге ему наверняка еще многому надо будет научиться. Поэтому опирайтесь во время приглашения не на профессиональные навыки человека, а на его желания и потребности. Это единственно верный вариант. Попробуйте опросить различных лидеров многоуровневого маркетинга, и почти всегда вы услышите одно и то же: «Успешными становятся не люди какой-либо профессии, а те, кто имеют жгучее желание преуспеть!» Хотя у вас все же есть еще один вариант: напишите тексты приглашений для различных профессий: врачей, юристов, бухгалтеров, комбайнеров, учителей, сантехников, токарей первого разряда, токарей второго разряда и т. д. А также, если хватит жизни, отдельно для женатых и холостых, отдельно для мужчин и женщин, отдельно для двадцатилетних, двадцатипятилетних, тридцатилетних и т. п. А после того, когда все будет написано, научите этому вашу структуру. Ну что, за дело?..

Ну и, наконец, **пятое**. Надо постоянно **приглашать**, потому что мало просто знать, надо еще и действовать. Однажды мой спонсор сказал потрясающую, на мой взгляд, фразу, которая, надеюсь, и вам послужит стимулом:

***«Даже баран, делающий каждый день по одному шагу, за неделю продвинется дальше, чем сотня умников, сидящих и думающих».***

## План на каждый день

Рассмотрим технологию ваших успешных приглашений от начала и до конца. Это алгоритм:



1. Возьмите ежедневник и отметьте время и место, где вы будете проводить информационную встречу.



2. Составьте рабочий список знакомых, о котором пишет Игорь Сидоров.



3. Поднимите трубку и наберите номер.



4. Приглашайте, как написано в этой замечательной книге.

**И пусть у вас все получается!**