

# Вирус «Сетевизма»

(пилюли прилагаются)

**Д**оброго времени, суток, коллега! Чтобы тебе не бороздить вдоль и поперек мой блог в поисках всего, что связано с «Сетевизмом» я решил опубликовать эту электронную брошюру. Но без ссылок на видео обойтись не могу. Не люблю длинных предисловий, перейдем сразу к делу.

**З**десь, ты (Вы), кому как угодно, прочитаешь, что такое в моем понимании «Сетевизм». Что делать, чтобы своевременно предупреждать появление вируса «Сетевизма», чем лечить, если он есть уже, а также несколько отзывов участников моего семинара «Вирусы Сетевизма» и, конечно же, мои прививки.

*Михаил Габов*

Блог: [www.m-gabov.ru](http://www.m-gabov.ru)

## Содержание

Краткая предыстория.....	2
«Сетевизм» и его вирусы.....	4
Отзывы с семинаров «Вирус Сетевизма».....	5
Негативный взгляд на выуживание позитива из негатива! О, как .....	7
Пилюли от вирусов «Сетевизма».....	8
Александр Янутш.....	8
Алексей и Анна Ремейко.....	9
Алёна Антоненко.....	9
Анатолий Черномаз.....	11
Андрей.....	12
Андрей Костюк.....	12

Оформление брошюры — [Михаил Кислицын](#)

Антон Воронин.....	14
Валентина Кудряшова.....	16
Валерий Плужников.....	17
Вера Михайловна.....	17
Вита Иванова.....	18
Константин Харченко.....	19
Людмила Марасанова.....	20
Маргарита Николаева.....	21
Марина Каган.....	23
Марина Почивалова.....	24
Надежда Ягудина .....	24
Оксана Павленко.....	25
Олег Харин.....	27
Ольга Залещикова.....	28
Руслан.....	29
Светлана Жмакина.....	29
Татьяна Локтионова.....	30
Прикольный медицинский взгляд на «Вирус Сетевизма».....	34
Мои прививки.....	37
Послесловие.....	41

## Краткая предыстория.

**2**006-2007 год я не мог активно заниматься бизнесом, по причине, которую не хочу освещать. За это время я познакомился с большим количеством людей, не имеющих отношения к Сетевому маркетингу. Я знакомился, общался, не говоря о том, чем я занимаюсь, потому как не смог бы стать их эффективным наставником в этот сложный для меня период.

Позже, когда мы ставились близкими знакомыми, друзьями по отдыху и хобби, они все же меня спрашивали о моем роде деятельности, и я отвечал – сетевой маркетинг.

У кого-то было недоумение типа «ты вроде нормальный мужик и ...ЭТО?», кто-то молчал, кто-то уточнял, что это такое. И поняв о чем речь, говорил: «А, ну это, типа, распространение всякой фигни». На все вопросы я отвечал по разному, когда шутил, когда серьезно. В зависимости от того, кто передо мной.

Например:

- Распространяют болезни, а я продаю мечту.
- Да, да, именно благодаря распространению этой фигни я могу поехать на рыбалку в любой день, а ты только в выходной.
- Именно, ЭТО позволяет мне самому распоряжаться своей жизнью... и т.д.

Но самое интересно, что я начал видеть в этом общении, в котором у меня не было цели что либо заполучить, почему сетевиков не понимают бизнесмены, работники по найму, в общем не понимает большинство людей. Не понимают сленг, не понимают действия, не понимают, как это ничего вкладывать не надо и так далее и тому подобное...

Я тогда написал на одну тему пост в своем блоге. И чтобы его легко было найти, кликните прямо здесь на название этого поста [«Бизнес мышление в сетевом маркетинге и традиционном бизнесе»](#).

Кстати, раз уж дал ссылку на статью, то вот еще ссылка на видео с тренинга, где на вопрос: Что надо делать в этом бизнесе? Отвечают участники семинара. [Смотрите здесь в части №3](#). Как это может понять бизнесмен?



За 17 лет деятельности в Сетевом маркетинге я стал видеть то, чего не многие видят. То ли прозрел, то ли с опытом пришло, а может снизошло, не важно. Я и сам был заражен этим «Сетевизмом», но когда понял, что люди нас не понимают, не понимают язык, на котором мы пытаемся объяснить что это за бизнес, у меня наступило состояние полной пустоты. Затем мой иммунитет увидел этот вирус и я пошел на поправку. Началось осознание действительности, и начался эмоциональный подъем!

# «Сетевизм» и его вирусы

**О**бъясню мое понимание термина «Сетевизм», и думаю в процессе высказывания своих мыслей по этому поводу, станет понятно, о чем я говорю. У меня даже родилось определение этого термина «Сетевизм».

**«Сетевизм»** - Это процесс, в котором люди увлечены делом, которым занимаются с полной серьезностью, не подозревая, что занимаются не делом, а увлечением, которое заключается в вовлечении завлечениями, приставаниями, убеждениями и т.д.!

Диагностика вирусов «Сетевизма»:

1. Когда сам пристал к человеку, сам рассказал, независимо от того, есть там интерес или нет, сам задал вопросы, сам же на них ответил, и сам же от себя кайфует, что это? Это один из вирусов «Сетевизма», стоп! Я ошибаюсь, это уже Онанизм 😊 Сам все сделал, а человек здесь при чём?
2. Когда «они» (как говорит мой один коллега - «долбаные сетевики») думают, что занимаются сетевым маркетингом, а в реальности делают нереальные для понимания большинства людей действия и говорят на каком-то непонятном языке. И еще между собой с ухмылкой говорят о людях: Они нас не понимают – тупые 😊  
Бред! Сами остановились в развитии, зациклившись на Сетевом маркетинге, супер продуктах и уникальных маркетинг планах. А ничего вокруг не видят.
3. Когда в любом человеке видят только лишь потенциального клиента и или дистрибьютора, и больше ни на какую другую тему говорить не могут! А если и пытаются, то все сходится к к тому же. 🤔
4. «Мы самые лучшие», «Мы самые уникальные», «Формулу наших продуктов нашли в пирамидах», «Косметика от космонавтов», «Вода, которую даже горцы не пили», последние технологии, крио, нано и т.д.» - А кто определяет who is who? Последние технологии, что значит последние? Кто определил, что ваши продукты лучшие? Кто определил, что ваш МП самый лучший? Как в детском саду 😊
5. Когда кандидату не договаривают, не конкретизируют, заманивают под любым предлогом, готовы сделать все, лишь бы «подписался»- ДЛЯ ЧЕГО? Ну подписался. Результат не устраивает обоих. Негатив у обоих – этот бизнес не работает. Что дальше?!
6. В 99% случаев два сетевика приходят на встречу друг с другом изначально с целью переманить к себе. И делают это до банальности предсказуемо. Постоянное соревнование, не приносящее обоюдной выгоды, только собственное удовлетворение, опять онанизм? Думаю это уже идиотизм. 😊

7. Когда нормального человека с жизненным опытом начинают учить КАК? КАК? КАК? КАК? Изначально поставив его в некомфортные условия. Например: Знаю, что ни для кого не было проблемой - КАК позвонить другу. Но после семинара о том, КАК звонить, КАК привлекать, КАК продавать возникает комплекс, потому что теперь надо звонить и говорить не так. ЗаКАКали по полной программе. Отсюда начинается новая инфекция – вирус «Знаний». Кратко о вирусе знаний можно посмотреть [в видео \(часть № 4\) на этой странице](#). И прочитать пост [«Как заработать денег? - Вирус знаний рулит!»](#).
8. Когда человек после сетевых семинаров или тренингов буквально глохнет и, как попугай, твердит свое, и одно и то же. Его уже корректно послали, а он все равно о своем. Ведь у него же есть уникальный продукт, который спасет мир.
9. Когда сам понятия не имеет что такое бизнес, а еще и учит этому новых людей. Поэтому, люди из традиционного бизнеса не понимают «Сетевиков». Не удивительно, что люди шарахаются, и говорят, что «сетевики» зомбированные и ничего в жизни не видят кроме Сетевого маркетинга.

Думаю достаточно для того, чтобы понять, о чем речь. Список этих вирусов можно добавлять по мере их возникновения. Коллеги, а ведь со стороны то это о-очень хорошо видно!

Видео с семинара «Вирус Сетевизма» [можно посмотреть здесь](#)

Ну и если есть вирус, то неизбежна и его мутация. Мы ему прививки, а он мутирует. А люди, всё равно видят.

## Отзывы с семинаров «Вирус Сетевизма»

**Н**есколько отзывов с семинаров, которые я проводил в разных городах. К моему сожалению, я их не коллекционировал. Поэтому их несколько, что Вас не утомит.

*«Благодарю за очень полезный тренинг в Святогорске о «Вирусе Сетевизма»- информация неожиданная и одновременно назревшая. Хороший толчок для личного роста. Чувствуется, что Михаил «жизнь учил не по учебникам»*

**Ватлецова Елена, Украина**

*«Михаил, хочу сказать, что ты оставил в моей (думаю, что и не только в моей) жизни неизгладимый след, ты повернул мою жизнь на 180 градусов, ты повлиял так, что теперь я "заходя в магазин, не смотрю сначала на цену, а потом на товар", цена меня интересует в последнюю очередь. Благодарю тебя за то, что ты есть в моей жизни. Ты меняешь судьбы людей, сам того порой не осознавая!!!»*

**Платчихина Наталья г. Самара**

*«Михаил, Вы формируете бизнес-мышление, даёте возможность переосмыслить свой собственный подход к бизнесу и расстаться с вирусом "сетевизма". Ваш всегда вежий взгляд и многолетний опыт уникален, и очень важен для всех дистрибьюторов ! Спасибо!»*

**Дроздетская Елена, г. Новоуральск**

*«Очень понравилось Ваше, можно сказать философское, размышление о вирусах "сетевизма". Тренинг своевременный, хотя и шокирующий с начала. Ваши рекомендации приняты к действию и ими хочется делиться со всеми.»*

**Болотова Нина**

*«Михаил, хочу Вам выразить свою благодарность и признательность за вчерашний тренинг в Воронеже! Последние несколько месяцев я находилась в состоянии "замороженной" белки (из мультика "Ледниковый Период"), которая носилась за орехом и никак не могла его догнать. При этом она ничего вокруг не замечала, и ледник накрыл ее в полуметре от заветного ореха - и орех не удалось съесть, да и весь мультик бегала с выпученными глазами.*

*Так вот, находясь в таком "замороженном" состоянии, я все время задавала себе вопрос: "Ту ли дверь я открыла?", "Действительно ли сетевой бизнес - мой путь?". И в душе, как ВЫ ПРАВИЛЬНО ЗАМЕТИЛИ, было полное изнеможение, и усталость. Все встречи, которые проводила, все контакты, которые необходимо было делать, давались мне с такой внутренней борьбой и тяжестью, что наступил момент, когда захотелось все бросить! Даже к психологу ходила -думала, может просто затяжная депрессия??? Тяжелее всего было выступать на мероприятиях (меня часто об этом просят) потому что, как правило, я делюсь тем опытом, который сама пережила. Приходилось либо под каким-то предлогом отказываться, либо прятать подальше то, от чего меня просто "колбасило".*

*И вчера на тренинге «Вирус Сетевизма» со сцены я услышала то, что так долго меня тяготило, мне казалось, что ВЫ ПРОСТО СЧИТЫВАЕТЕ ТУ ИНФОРМАЦИЮ, КОТОРАЯ, КАК НАРЫВ ФУРУНКУЛА СОЗРЕВАЛА, У МЕНЯ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ. Не могу сказать, что очень четко вижу выход из создавшейся ситуации, но по крайней мере, ВЫ ЗАЖГЛИ СВЕТ В КОНЦЕ ТУННЕЛЯ... ЗА ЧТО ВАМ БОЛЬШОЕ СПАСИБО!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!*

*Я давно уже убедилась в том, что ничего в жизни не происходит случайно. Еще маленькой девочкой, в кругу большой семьи, в которой все (бабушка, дедушка, мама, тетя, дядя) были золотыми медалистами, институты... Я конечно, тоже все 11 лет отличница. Мне задали вопрос: "Кем ты хочешь быть?", я ответила: "Домохозяйкой, которая зарабатывает деньги". Как сейчас*

помню - тишина за столом, и у всех вопрос: "Это как?". "Пока не знаю"- ответила я. Мой старший брат недавно вспоминал об этом разговоре (тогда он сказал, что хочет быть моряком - он им, кстати и стал) - и сказал, что тогда я имела в виду наверное сетевой маркетинг, только не знала, как это называется. Повзрослев, я как и все закончила институт, потом несколько лет работала на предприятии, за 3 года поднялась максимально по служебной лестнице, потом все оставила ушла в сетевой, а через несколько месяцев сменила и город и страну(Я в Липецке всего 2 года-до этого жила в Украине(Донецк). И вот сейчас я действительно домохозяйка, которая делает видимость зарабатывания денег, а на самом деле занимается "хоббитом".

Я уже более 2-х лет "застряла" на одном уровне, а постоянный вопрос моего вышестоящего спонсора "Когда ты выйдешь на следующую ступень карьерной лестницы?" приводит меня в еще больший ступор и даже бесит. Вчера Вы сказали, ЧТО НЕ ВСЕ ДЛЯ СЕТЕВОГО и ССЕТЕВОЙ НЕ ДЛЯ ВСЕХ. А как определить относительно себя? Может, я действительно не подхожу для этого бизнеса?

Очень прошу Вас помочь мне в этом разобраться! А иметь такого наставника как Вы – это было бы просто чудом!

Что я могу дать Вам взамен????!!! Ведь я даже не Вашей структуре, в каком-нибудь 18-м поколении. Только слова благодарности, да помолиться архангелу Михаилу о Вашей здравии и долголетию!!! Плюс четкое выполнение Ваших рекомендаций и наставлений.»

**С уважением Лиля Назаренко. Г. Липецк** (Я выходила к микрофону вместе с молодым человеком (Вы задали нам вопрос "Что надо делать в сетевом?")

## **Негативный взгляд на выуживание позитива из негатива! О, как 😊**

**Т**ема, казалось бы, очень негативная. Ведь все знают, что надо быть позитивным, во всем плохом, всегда можно найти что-то хорошее. Согласен, можно, но не всегда это нужно делать. И когда я стал говорить на тему «Сетевизма», у многих файлы не сходились, как это успешный в этом деле человек, открыто «шпарит» негатив на это же дело.

Меня даже как то спросили: «Михаил, Вы, что не любите Сетевой маркетинг?» Я даже

растерялся. Мне очень нравится заниматься Сетевым маркетингом – это мой единственный профессиональный бизнес. А люблю я все же людей. Здесь можно долго философствовать, поэтому опускаю эту тему.

Убежден, проверил, знаю, что если человек не признает, что болен, его невозможно лечить!

Если человек не признает свои ошибки, он будет делать регулярно!

Если человек считает, что он всё знает, он умирает заживо т.к. становится не интересен, с ним скучно общаться, от него отворачиваются знакомые и т.д. Он уже ничему не научится!

Моё мнение на счёт того, что надо в негативе искать позитив, в данном случае негативное! Не надо там ничего искать. Не надо изучать негатив. Есть это? Не нравится? Увидел? Осознал? Не делай так. Считаешь, что это негативная тема и не стоит твоего внимания? Не читай об этом, никого не слушай, делай, как считаешь нужным! Никаких проблем

## Пилюли от вирусов «Сетевизма»

**В** этой части брошюры я освещаю так называемые «пилюли» от вышеизложенных вирусов сетевиков с разным опытом в этом деле, разного возраста, пола и национальности. Есть также мнение бывшего сетевику и человека, который никогда не был сетевиком. К каждой пилюле я позволил себе давать ма-а-аленький комментарий. Мнения и рекомендации этих людей располагаются в алфавитном порядке по имени, без предубеждений.

### Александр Янутш

Сайт: <http://business.toppartner.ru>

"Сетевизм" - трудно-излечимая вирусная болезнь, связанная с обострением желания побыстрее нарубить "капусты". Быстро распространяется среди не обученных сетевиков, готовых приврать, прихвастнуть, обмануть.



**Рецепт 1** - Забыть о деньгах

**Рецепт 2** - Заткнуться и слушать

**Рецепт 3** - Услышать и стать полезным

Радикальный способ лечения - уйти из оффлайн и заняться "Сетевым маркетингом 2.0"  
Контактировать только с заинтересованными кандидатами.

Профилактическое лечение от возникновения рецидивов, повесьте на видное место фразы Д.Карнеги: "Дай человеку то, что он хочет и тогда ты получишь то, что хочешь ты" "Я люблю клубнику со сливками, но рыба предпочитает червяков.

Поэтому, когда я иду на рыбалку я думаю о червяках.

**Рецепт 4** - Каждой целевой аудитории - свое предложение.  
Способы все старые, только приманка должна быть новой!!!

**Рецепт 5** - не распространяйте этот вирус, т.е. не обещайте людям быстрый заработок.

Тогда на Ваше предложение не будут "клевать" те, кому нужны деньги прямо сейчас и любой ценой.

Сетевой маркетинг - это бизнес выстраивания доверительных отношений. Этот процесс любит терпеливых (как на рыбалке) и порядочных людей. И большие деньги в нем могут заработать только яркие личности, которые могут быть интересны и полезны нашей "рыбе".

А быстрые деньги я (в молодости) зарабатывал на разгрузке картошки.

## Алексей и Анна Ремейко

**Сайт:** <http://remeyko.blogspot.com/>

А у меня такое мнение: «Сетевикам не надо пытаться излечиться от вируса сетевизма».

Я проработал 10 лет в прямых продажах и 2 месяца в сетевых.

Все эти 2 месяца я пытаюсь заразить себя этим вирусом. «Горящие глаза» при разговоре с целевой аудиторией очень помогают. Как опытный «продажник» я могу их сделать искусственно, но ведь это не то, согласитесь. Без этого вируса я буду сидеть на заднице и изучать материалы о сетевом маркетинге еще очень долго. Главное не впасть в крайние формы болезни, перечисленные в вашем выступлении.

Мне понравилась аналогия с вирусом Герпеса, давайте проведем еще одну, с ветрянкой. Ей легче переболеть в детстве. Поэтому я не спешу лечить этот вирус в начинающих дистрибьюторах. Через некоторое время человек сам понимает, где проходит грань.



## Алёна Антоненко

**Сайт:** <http://www.supertarget.ru>

Как сельский сетевик, люблю разные сетевые явления сравнивать с природными. Так, например, людей, зараженных вирусом "сетевизма" я называю - дятлами. И вот почему...



Про птичек разных, не одна статья мною уже написана. Дятлы вот, тоже хорошие птицы, но жить с ними под одной крышей никому не советую. Свекровь Марины два года назад имела счастье зарегистрироваться в одну сетевую компанию. С тех пор тихий семейный уклад моей школьной подруги был нарушен.

Ежедневно шла пропаганда самой компании и товаров, который эта компания продвигает. Несмотря на то, что Марина имеет хорошую высокооплачиваемую работу, о которой всю жизнь мечтала. Все свободное от работы время Марина посвящает мужу и двоим своим детям. Кстати, с момента регистрации в компании, свекровь категорически не находит времени для внушек. Все свободное время отнимает бизнес.

А теперь о главном! Если это бизнес, он должен приносить пользу, я правильно понимаю? Чек же этого бизнесмена сетевой компании за два года работы составляет около 500 руб. Это при том, что вкладывает в бизнес, выкупая необходимый объем, она в десять раз больше. Если нет прибыли от бизнеса, стоит ли им заниматься, при этом безнадежно испортив отношения с домашними, с которыми живешь под одной крышей.

По-моему, эта история показательно иллюстрирует тактику сетевиков 1.0. Надеюсь, что к Вам, мои дорогие читатели, это не относится. И Ваши родные и близкие не воспринимают Вас как дятла, который, несмотря на реакцию родни долбит в одну точку, задалбывая самое главное - человеческие отношения, на которых и должен строиться наш бизнес. Разговаривать с людьми после такого прессинга, убеждая, что сетевой маркетинг, не обязательно должен строиться в таком формате считаю бесполезным занятием, да и бессмысленным.

Самая лучшая дискуссия - дискуссия основанная на конкретных фактах. Когда я говорю о сетевом маркетинге 2.0, я не имею в виду лишь интернет. Совсем наоборот. В моей структуре более 90% не знают как включается компьютер. Но применяя концепцию Сетевой маркетинг 2.0 в жизни, мы избавляемся от вируса "сетевизма". Вот вам пример <http://www.m-gabov.ru/lq2>

И, наоборот, знаю много мальчиков (в основном это молодые люди), которые просто задалбывают своими супер-пуппер бизнес -предложениями, используя интернет-технологии. И при этом позиционируют себя крутыми интернет-предпринимателями. Именно делая свое бизнес-предложение всем подряд - мы становимся теми дятлами, речь о которых шла выше. Не важно, в реальной жизни это происходит, или через интернет.

Применяя же методики отбора, лично я делаю свое предложение лишь избранным людям.

#### **Рецепт:**

1. В интернет процесс отбора автоматизирован - мне пишут лишь те люди, которые уже заочно знакомы со мной по моим рассылкам, ознакомились с моим бизнес-предложением на моем сайте и заинтересовались им. У них есть конкретные вопросы, и я готова помочь.
2. В реальной жизни таким методом отбора для меня являются диски и книги, которые я предлагаю кандидату для ознакомления на пару дней. Если этот человек за два дня не нашел время, чтобы посмотреть материалы, он мне не подходит (не моя целевая аудитория) потому, что такой кандидат точно не найдет время на то, чтобы

заниматься нашим бизнесом.

3. Работа с целевой аудиторией. Подписывать всех кто шевелится - не эффективный метод работы.
4. Раскрутка личного бренда. Так, чтобы наша целевая аудитория захотела жить той жизнью, которой живем мы - "продвинутые сетевики", и только бы спрашивала: "Что для этого надо делать?"
5. И еще: учиться летать - надо у летчиков, учиться богатству - у богатых, учиться цивилизованному бизнесу млм - у более опытных успешных сетевиков.

Мои наставники, которые пригласили меня в сетевой маркетинг 5 лет назад до сих пор подписываются всех, кто шевелится (правило трех шагов) и делают много других вещей, которые мне не подходят (разносят вирус "сетевизма"). Поэтому, когда я услышала о концепции СМ 2.0, я поняла, что это мое. Мне понравилась идея автоматизации рутинных процессов, идея работы с целевой аудиторией, раскрутки личного бренда.

Чем Вы, Михаил, собственно и занимаетесь на страницах своего блога, выпуская рассылки, сделав рекрутинговый курс. Т.е. для меня - Вы яркий пример Сетевика 2.0. Но если Вам не нравится это понятие, Вы можете не принимать мой комплимент. Но лично для меня граница сетевиков 1.0 и 2.0 очень четкая. Хотя в моей команде первых несоизмеримо больше. Будем воспитывать новых героев.

## Анатолий Черномаз

Мне очень понравилась тема, которую Вы, Михаил, подняли. Вирус сетевизма" - это на мой взгляд отличное название для данного явления, происходящего в мире сетевого бизнеса.



Я и сам тоже столкнулся с этим явлением очень тесно. Когда я только начинал этот бизнес, то этот самый вирус и меня зацепил, что сильно меня озадачило и потрясло.

Я не мог понять, как же так, и почему всё именно так. Но всё же иммунитет к этому вирусу у меня выработался достаточно быстро. И я перестал видеть в каждом человеке потенциального клиента, или дистрибьютора, начинать любой разговор с сознательным и подсознательным стремлением во что бы то ни стало перевести разговор на ЭТУ тему и... словом, Вы меня понимаете.

Я искал выход, потому что очень уж этот вирус отравлял мне жизнь. При мысли о том, что мне придется делать бизнес вот так - методом отделения "Зёрен от плевел" и ещё учить этому других, у меня опускались руки. И выход я увидел после знакомства с концепцией Сетевой Маркетинг 2.0 - подлинный маркетинг, который подразумевает взаимодействие только с целевой аудиторией. Все усилия сетевика 2.0 направлены на установление

доверительных взаимоотношений с людьми, которые САМИ ищут возможности начать свой бизнес, или заинтересованы в эксклюзивных товарах и готовы их купить.

Эти люди САМИ приходят к нему и просят к нему в команду, или покупают у него товары. Совсем другой подход. Никакого приставания, навязывания, заманивания. Сетевик 2.0 понимает, что далеко не всех людей интересует сетевой бизнес, или продукты его компании и он уж точно не заражён "вирусом сетевизма".

В общем, я вижу лекарство от этого вируса именно здесь: в Сетевом маркетинге 2.0. Взаимодействие с Целевой аудиторией, автоматизация и создание личного Бренда.

Но к этому я обязательно добавляю следующую фразу, которую я Вам уже писал в письме: Вы правы, когда говорите - "Дело тут не в методах, а в мозгах!"

Я думаю, что лучший антивирус для тех сетевиков, кто работает без интернета, заключается в том, чтобы сразу направлять их мозги работать в правильном направлении. Каждому новичку объяснять концепцию бизнеса и большое внимание уделять тому, чтобы у них с первых дней и недель работы формировалось понимание того, что такое "вирус сетевизма" и как его профилактировать.

**ЛУЧШИЙ СПОСОБ ЛЕЧЕНИЯ БОЛЕЗНИ - НЕ ДОПУСТИТЬ ЕЁ ПОЯВЛЕНИЯ.** Вот это я и хотел сказать. Ну, а антивирус, для уже поражённых этим распространённым "заболеванием" - это сознательно начать менять своё мышление, перестраивать свои мозги.

## Андрей

Что же делать? Как же быть? Точного рецепта нет!

Я за свой небольшой опыт точно знаю есть люди, которым эта продукция очень нужна и они рады ее приобретать снова и снова, а есть и их полная противоположность. Аналогичная ситуация и с рекрутированием кандидатов!

С первыми легко работать и это доставляет истинное удовольствие!

Со вторыми иметь дела - сущий ад!

Но проблема в том, что у них на лбу это не написано и их, как правило, больше!

**Рецепт:** Проводить квалифицирующие вопросы. Как можно скорее определить видит ли он в Вашем предложении решение своих проблем.

Если нет, то не настаивать!

## Андрей Костюк

**Сайт:** <http://www.mlmaiki.in.ua/>

Даже переходя в онлайн эти ребята начинают приставать к каждому, кто зашел в свой аккаунт какой либо социальной сети, или просто спамят аккуратненько...

Не думаю, что переход в 2.0 лучший выход. Ведь меняется только рынок поиска людей, а технологии общения остаются. Если их не было в 1.0, то 2.0 не спасет ситуацию. Как было

Оформление брошюры — [Михаил Кислицын](#) -----



правильно замечено, дистрибьютор, который «болен» вирусом «сетевизма» не достигнет больших успехов. Если вообще чего-то достигнет.

На мой взгляд, здесь возможны два варианта:

- либо он сам задумается о результатах своей работы!
- либо ему поможет проанализировать ситуацию спонсор!

В первую очередь необходимо остановиться и задуматься – почему так происходит? А уже тогда думать – что делать и как менять систему работы, какие этапы оптимизировать. Варианты решения могут быть самые разные.

- Совместное проведение встреч со спонсором.
- Дать человеку умную книжку по продажам или рекрутированию.
- Попытаться достучаться «через голову».

Результативность этих методов уже будет зависеть от степени поражения головного мозга вышеуказанным вирусом.

Теперь перейдем к крайним мерам реанимации пострадавшего. Наш бизнес строится на взаимоотношениях с людьми и общении. Не секрет, что есть пять физических способов восприятия: слух, обоняние, зрение, осязание и вкус.

Весь поток этих данных обрабатывается интеллектом, достаточно интересная субстанция в том смысле, что у всех она разная. Понятно, что ответная реакция нашего собеседника во многом будет зависеть от интеллекта, от этого своеобразного черного ящика. И наша задача так подобрать подаваемую информацию, чтобы этот черный ящик выдал нечто такое, что устраивает нас, но в тоже время не нарушает внутренние законы и порядки нашего собеседника.

Так вот если через голову не удастся сложить информационный поток в необходимой форме, нужно попробовать смену деятельности и сделать это через руки и ноги. Только не падайте сейчас в обморок. Я рекомендую найти хорошего инструктора по айкидо. Это один из способов научиться взаимодействовать с партнером на физическом уровне. Именно с партнером, в айкидо нет понятия «враг».

Научиться чувствовать его состояние, его напряжение и расслабленность, направления движения. Высокий уровень техники в айкидо требует максимального «слияния» с партнером, четкого взаимодействия. Колесо катится только тогда, когда оно круглое, правильно? И, постепенно осваивая эти физические формы взаимодействия, начинаешь обращать внимание на более мелкие, и, казалось бы, незначительные детали в состоянии и положении партнера. И чем больше таких деталей ты способен учитывать и чувствовать, тем эффективнее происходит взаимодействие.

Еще один из аспектов данного действия аналогичен нашему бизнесу – это количество повторений. Я имею ввиду, что чем больше практики у человека, тем выше эффективность. Постепенно некоторые вещи начинают происходить «на автомате», мы на них уже перестаем обращать внимание. При этом делается минимум движений, но эффект максимальный. Это момент, когда физическая форма айкидо начинает постепенно перерастать в духовную.

Происходит своеобразный личностный и духовный рост. Это уже то состояние, когда мы можем полностью контролировать процесс взаимодействия, и добиться в этом процессе

выгодного именно нам результата. В большинстве своем эти аспекты очень хорошо переключаются и применяются в общении с человеком.

Получается, что мы как бы со стороны или сверху смотрим на ситуацию, и это дает возможность контролировать русло, в котором течет диалог, а иногда даже управлять и манипулировать. Человек становится более уравновешенным, а это придает большую уверенность.

И если наш оппонент начинает переходить на повышенный голос, жестикуляцию, проявлять свои эмоции, мы можем позволить себе такую роскошь, как не поддаваться на его провокации, и сохранять спокойствие, получаем дополнительные шансы сохранить диалог и вести переговоры, а не выяснять отношения.

Ну и, ко всему, хорошее поддержание физической формы в целом 😊

## Антон Воронин

- А что теперь делать?

- Менять тактику не только в предложения сотрудничества, но и продукта.

- Как быть?

- Необходимо позиционировать сетевой маркетинг, как бизнес (серьезная штука, которой надо учиться), как вид малого бизнеса!

для сетевого маркетинга нет даже законодательной базы в России. Вы давно делились с государством своими деньгами с продаж продукта? Я пришёл в сетевой маркетинг обычным менеджером по продажам, кто-то пришёл из традиционного бизнеса, рассмотрев возможности налоговых льгот и получения большей прибыли и я занял позицию предпринимателя.

- Какой есть рецепт?

- Сетевой маркетинг - это и есть рецепт для нашего народа и величайшая возможность для всего мира людей.

Большевики "зарезали" предпринимателей, "зарезали" образованных людей нации, загнали всех в рамки рабов, смешали людей с дерьмом и вы ещё опять смешаться с рабами и дерьмом? Может быть просто стерилизовать себя и свои идеи. Кто опаснее, мы, которые сами промыли себе мозги или те кому промывают власть имущие.

МЛМ - это дух предпринимательства, он открывает людям возможности и позволяет вырваться из "крысиных бегов". Представьте, что миллионы людей в России стали видеть мир иначе. Они увидели обман пенсионной системы, банковской системы, системы образования, они начали реально думать за рамками системы, и какой для них должен быть рецепт?!

Ребята это мы должны придумать рецепт для тех, кто ещё сидит в этой "матрице". И нам увы грозят не машины, а очень злые люди и всемирная глобализация. Наша система сетевого маркетинга не калечит людей, она позволяет проявиться в людях лучшему!

И когда ваши друзья отворачиваются от вас, и происходит полное непонимание, вы должны видеть, что они не стараются помочь вам проявить в себе лучшее, а вы как раз

пытаетесь дать им это лучшее и всей душой пытаетесь им показать другой мир полный изобилия и возможностей.

А они продолжают продаваться оптом и искать надёжное место работы, считая себя, видимо, реальным сектором экономики. Когда ваши близкие не верят в вас они не пытаются проявить в вас лучшее, но вы упорно продолжаете верить в них и в то, что они могут научиться предпринимать действия и быть людьми, а не рабами центрального банка.

- Как же тогда делать бизнес в Сетевом маркетинге?

- Я думаю, что необходимо плотно осознать понятие маркетинга, постоянно повышать своё образование в области финансов, маркетинга и продаж. Видеть в своём деле реальный бизнес, а не его подобие. Применять практику традиционного бизнеса в ведении сбыта.

О тонкостях правильного строительства, я бы спросил у разных прорабов, а потом бы начал заливать фундамент. В данном случае рекомендую следить за концепцией 2.0 и людей которые её разделяют.

- Как же теперь работать?

- Нам необходимо работать сообща. Если мы не будем хранить свою историю, её переписут за нас, милости прошу на WIKI – “маркетинг для домохозяек”

[http://ru.wikipedia.org/wiki/Сетевой\\_маркетинг](http://ru.wikipedia.org/wiki/Сетевой_маркетинг)

Друзья мы с вами один народ, народ за рамками системы и давайте принимать вызовы этого мира. Пока СМИ будут поливать нас грязью считая больными “вирусом сетевизма” мы проиграем эту войну, наше терпение перешло в рамки полного бездействия. Я могу привести массу примеров того как сетевой маркетинг затапывается в грязь и равняется с мытьём полов, нам не повезло как другим, мы не свободная сознанием страна, но нам нужно отобрать свою свободу, как это предстоит всему миру.

Я не забываю думать о глобализации и мифы, в которые верят ваши мамы и папы, ваши братья и сёстры, ваша жена и ваши друзья. Мифы типа: *“лидером нельзя стать, а можно только родиться”* или *“если бы бог хотел, что бы я стал богатым, он дал бы мне денег”* или *“мы на пороге глобального потепления”*

Всё это великий развод человечества и чушь, как и тот миф который сейчас касается нашего бизнеса - это оказывается уже *“маркетинг для домохозяек”*. Начинается эта свобода с тебя, твоей структуры, твоих наставников, огромного числа людей, с которыми ты будешь говорить по этому поводу. Как избавиться от «Вируса Сетевизма»? - Мы имеем не “Вирус сетевизма” мы имеем огромный миф и обман за которым кроется лишь одна простая истина, кому то очень не выгодно, чтобы мы думали о настоящем богатстве и наши глаза горели от идей и неподдельной радости. Это то, что я могу сказать по этому поводу.

Эта точка зрения имеет место быть. Я не был креативен как этого требует конкурс. Я не отключаю свой вирус и свою точку зрения ... Пути господни неисповедимы, и если бы Иисус отключил свой вирус я не думаю, что этот мир дошёл бы до наших дней таким каким мы его привыкли видеть. Нам надо только не позволить перейти своему вирусу в невежество ... Наша вера не должна стать религией.

Есть множество способов это исправить. Надо просто действовать сообща и не прогрессировать в невежестве, которое всегда будет пытаться одержать верх.

Михаил Габов писал: «Сетевизм» - это - «Мы самые лучшие, самые уникальные, формулу наших продуктов нашли в пирамидах, косметика от космонавтов, вода, которую даже горцы не пили, последние технологии, крио, нано и т.д.»

Благодарю владельца блога за его непосредственное участие в решении ситуации, которая действительно нависла угрозой над нашим общим делом. Кто имел доступ к конференции CM 2.0 прекрасно понимает о чём я.

## Валентина Кудряшова

Сайт: <http://magicnetwork.blogspot.com/>

Прочла очень много ценного в комментариях. Спасибо, Михаил.

- Как быть?

- Принять себя и других такими, какие они есть.

Потому как "сетевизм" в начале пути - это естественный процесс в развитии. Состояние, схожее сетевизму, присуще всем, кто чем-то увлечен, пышет страстью и т.д.

- Какой есть рецепт?

- Знать, когда остановиться в таком, напористо-эмоциональном, подходе к делу.

Можно повспоминать, как развивались другие дела (до сетевого маркетинга), в какой момент лучше всего было бы остановиться, и был ли в других делах результат (например, родитель стремится приучить дитё к порядку).

- Как же теперь работать?

- Знать, что состояние "сетевизма" - естественный этап в развитие любого человека в любом деле.

Дать ему волю, польза от этого:

- Окружение показывает свое истинное лицо, сам сетевик - разбирается в своей самооценке и тренирует навыки передачи своих эмоций словами.

Некоторые частные предприниматели (вне сетевого маркетинга) также проявляют состояние сетевизма, если создают бизнес на базе любимого дела, т.е. им важен не только деньгозарабатывающий процесс, но и принятие его детища окружением.

- Как избавиться?

- К сожалению, избавление затруднено не только из-за внутреннего мира сетевика, но из-за стереотипа социума (если тебя постоянно называют приставалой, начинаешь этому верить и стесняться или другие неадекватности проявлять).

Есть очень хороший способ.

Для работы самостоятельно: выписать все утверждения, которыми пользуешься в течении дня (о бизнесе, о продукции) и оценить по 5-тибалльной системе, насколько сам веришь в эти утверждения, когда их читаешь в тексте.



Если коллективно: то выступить перед своими (родными, сетевиками) и услышать сразу, верят они или нет. Вот и все. Потому как самые противные нотки сетевизма в голосе у людей (не только сетевиков), когда они настаивают на том, во что сами не верят или не прожили на своем опыте.

- Как же теперь работать в сетевом маркетинге?

- Принять это явление, как естественный этап развития личности.

## Валерий Плужников

Сетевизм это унижительное дело ... огадело носиться за людьми, тыча под нос продуктом или забивая мозг ненужными им вещами. Как избавиться от него?

- Зайти на Ваш сайт, Михаил! Доступно рассказано, весело показано на видео этого блога.

В общем, смотрите видео и читайте посты! 😊



## Вера Михайловна

Михаил, попала на Ваш блог случайно. Рада за себя. Огромное спасибо за отсутствие занудства, черезгубничества и прочие менторские излишества. Сетевой маркетинг со мной уже почти 10 лет, но именно "сетевизм" и не пускал дальше подрабатываний. Представить себя в роли банного листа мне не могло.

Мне 62года. Большая часть жизни прошла под гитару на кухнях, в мастерских художников. Все друзья, без оглядки на кошелек, успешны. Пол года назад я решила изменить форму переписки со всеми, кто далече с привычной почты на электронную. И инет затянул.

А возможность работать без приставаний к, например, Ренату Ахметову: "Давай заработаем 1000 /не важно чего/ в месяц" - просто вскружила голову. Размах для творчества-сумашедший. Крылышки растут. Скоро полечу. Вот только сайт свой домастерю. МЛАДЕНЧЕСКИЙ ЗНАЕТЕ ЛИ возраст в инете мешает. Памперсы сползают. 😊

Но я их победу. Обещаю. Вот тогда и позову в гости. Пренепременно и с удовольствием. Не откажетесь от предложения?

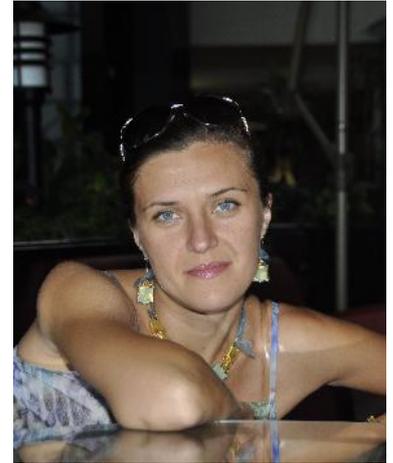
А от сетевизма нет лучшего лекарства, чем творчество.

# Вита Иванова

Сайт: <http://vitaivanova.com>

Рецепт, собственно:

1. Вспомни, что ты человек.
2. Стань интересен сам себе. Ведь всегда тебе было интересно что-то, что принадлежит только тебе. Учись, развивайся. Живи для себя и дыши полной грудью. Не ты для своей компании, а твоей компании крупно повезло, что ты работаешь именно в ней. Их сегодня много. А тебя? А ты один, единственный и неповторимый.



3. Научись уважать каждое свое решение.

Последствия:

Поймешь, что другие люди - тоже люди, их мнение и решения стоит уважать. Они уже взрослые и сами могут решать, что им нужно и что им интересно, сколько им нужно денег и как их заработать. А будешь интересен сам себе, будешь всегда интересен всему миру. Таких полноценных мало и они притягивают к себе все самое лучшее. Я права?

4. Стань брендом! Пиши статьи в журналы твоей компании, выступай, заявляй о себе и о своем мнении.

Помни о своих увлечениях. Самый лучший и дешевый способ "раскрутить" себя - это интернет.

Общайся с интересными тебе людьми, особенно, если они не сетевики.

Последствия: Ты притянешь к себе людей, похожих на себя. Ты будешь интересен новым, интересным людям. Ты сможешь строить с ними любой бизнес, который будет интересен лично тебе в данный момент времени.

На правах рекламы без разрешения 😊: Для того, чтобы грамотно создать систему работы через интернет советую посетить семинары М. Габова, Д. Смакотина, Е. Бокитько, А. Ушанова, С. Жуковского.

Изучи и сделай так, как "душа просит".

Помни:

1. Твои люди будут лидерами независимо от твоего желания или нежелания. Это их выбор и их необходимость. Только уделяй внимание лишь тем, кто этого заслуживает и до и после подписания.
2. Сетевой маркетинг, это уже давно не уникальная система, это всего лишь твой бизнес.

И именно благодаря тебе он и работает.

# Константин Харченко

Сайт: <http://mlm-lider.ru/blog>



Михаил, я задумался на твоими вопросами и сам удивился (возможно и ты удивишься) тому, что "пришло" в ответ:

1. Не делай себе кумира. (Сетевой маркетинг - это ИНСТРУМЕНТ, а не смысл Жизни)
2. Не произноси имени Компании своей ПОНАПРАСНУ! (не кричи, как попугай на каждом углу, чтобы рассказать, КТО ТУТ ЛУЧШИЙ! А только при четкой необходимости, при ответе на конкретный вопрос о твоей компании)
3. Помни день субботний...(Умей и работать и ОТДЫХАТЬ. т.е. не жить, чтобы РАБОТАТЬ, но работать, чтобы ЖИТЬ и ЖИТЬ красиво и полноценно)
4. Почитай отца твоего и мать твою (уважай своих УЧИТЕЛЕЙ, наставников, ЛЮДЕЙ, клиентов, коллег и т.д. Не надо Гордыни и ЗАЗНАЙСТВА!)
5. Не убивай. (Работай КОРРЕКТНО на рынке, используй "белые методы" конкурентной борьбы. Не опускай других. но ПОДНИМАЙ себя)
6. Не прелюбодействуй.(НЕ строй свой сетевой бизнес в куче компаний. А выбери себе одну, которая тебе по Душе и направь все усилия в одном направлении)
7. Не кради. (будь честен с клиентами, консультантами, просто с окружающими и перед СОБОЙ!)
8. Не желай дома ближнего твоего ( НЕ завидуй успехам и богатству других, а сделай САМ что-то ДОСТОЙНОЕ и двигайся к УСПЕХУ и учись у Успешных людей).

Думаю мысль моя уже уловилась... (я умышленно не стал делать ДЕСЯТЬ пунктов, дабы не вызвать негодования у религиозно настроенных людей....

У меня в команде- именно так и происходит!

А исходит это от МЕНЯ и я ТАК веду свой бизнес- соответственно и мои консультанты "дублицируют" это!

- Новичек МОЖЕТ позволить быть НЕ фанатиком, НО начинающим БИЗНЕСМЕНОМ. Т.е. показывать "+", рассказывать информацию и давать материалы компании. А не бегать и кричать- "мы самые лучшие, у нас лучший МП, все остальные - отстой и т.д."

- Я когда начинал Сетевой бизнес- совмещал и УЧЕБУ и спорт и отдых и т.д. И до сих пор это делаю!

ВСЕ РЕАЛЬНО! Главное - объяснить новичку, чтобы он свои приоритеты сразу ВЫЯСНИЛ для СЕБЯ!

- Уважать своих УЧИТЕЛЕЙ? Ну опят же- если СПОНСОР- ТАК делает, и показывает своим поведением, что он УВАЖАЕТ тех, кто чего-то ДАЛ ему и научил в этой жизни. то "дублицирование" - работает!

- Я сам только что ПОНЯЛ КАК - ТОЛЬКО своим ПРИМЕРОМ это можно сделать!!!

# Людмила Марасанова

Сайт: <http://www.liveinternet.ru/users/3215911/>

Прежде, чем ответить на вопросы «Как быть?» и «Что делать?», нужно ответить на вопрос «Почему вирус «сетевизма» поражает сетевиков?».

Так же, как любой обычный в медицинском понимании вирус, вирус «сетевизма» поражает не каждого, но большинство входящих в MLM. Поэтому нужно разобраться, кого именно он поражает и почему.

То есть, разобравшись в причинах возникновения этой болезни, можно найти и лекарство.

Вирус «сетевизма» поражает новичков и непрофессионалов, которые:

1. Относятся к своему бизнесу как к хобби или работе с частичной занятостью, т.е. скорее балуются, чем работают. Одним словом, относятся несерьёзно.
2. Не воспринимают системный бизнес как новую профессию с обязательным профессиональным обучением. Тот, кто хочет стать профессионалом в своей деятельности, должен вкладывать деньги в свое обучение. Желание, целеустремленность, позитивное мышление, планирование, профессиональные действия, вера в себя и успех, личностный рост – все эти качества не могут возникнуть у человека сами по себе. Единственный способ их приобрести – это обучиться им!

Хорошо мотивированные новички, только начавшие профессиональное обучение, но не успевшие получить навыки и опыт работы с людьми, сразу бросаются в «бой», предлагают продукцию или бизнес, не изучив потребности человека. Поэтому слышат только себя и воспринимают желаемое за действительное.

А те, кто уже более одного года в бизнесе, заражаются вирусом «сетевизма» по обоим вышеперечисленным причинам.

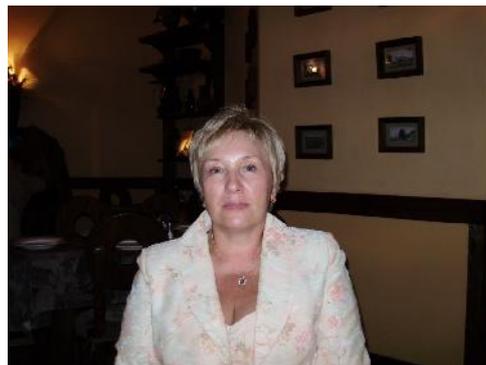
А что теперь делать и как быть?

Отвечаю: стать профессионалами системного бизнеса. Что это значит?

1. Осознать, что менеджер или маркетолог системного бизнеса – это новая профессия, которую надо освоить и преуспеть в ней. Это шаг вперед в вашей жизни и карьере.
2. Это серьезное отношение к бизнесу, которое предполагает в настоящее время обязательное (а не желательное) профессиональное обучение дистрибьюторов. Готовность вкладывать деньги в свое обучение и личностный рост с самых первых шагов. Не «сначала заработаю, а потом вложу в обучение», а наоборот.

Сюда же относится и обязательные посещения выездных мероприятий по бизнесу: семинаров, бизнес-форумов, фестивалей успеха, академий лидерства.

То есть, если ты заявляешь, что решил заниматься системным бизнесом серьезно, получить новую профессию, претендуешь на помощь и поддержку спонсора, то будь добр сначала вложить деньги, время, силы в свое обучение.



И только потом проводи встречи, рассказывай о продукте и бизнесе, действуй.  
Профессионально!!!

Но тут возникает вопрос «Как же тогда работать тем, кто пока не стал профессионалом?»  
Как им делать бизнес в сетевом маркетинге?

1. Действовать по принципу «Не просят – не лезь!» Научись умело разбудить желания человека, чтобы он захотел увидеть предлагаемые возможности.
2. Целью холодных контактов сделать не предложение продукта или бизнеса, а познакомиться, пообщаться с человеком.
3. Проводить первые встречи с потенциальными партнерами или клиентами по принципу «два с одним» с помощью спонсора. Спонсора, который знает как и умеет делать это профессионально. Спонсора, который помогает новичку получить навыки и опыт работы, претворить на практике получаемые теоретические знания.

Много ли в сетевом маркетинге новичков и спонсоров, которые соответствуют вышеперечисленным требованиям? Немного.

Вот почему так много в сетевом маркетинге зараженных вирусом «сетевизма». Но те немногие, кто соответствуют, становятся профессионалами и добиваются успеха.

Именно поэтому так мало в сетевом маркетинге не зараженных вирусом «сетевизма».

Как избавиться от вируса «сетевизма»?

Через серьезное отношение к нашему бизнесу и готовности к обязательному обучению пришедших в сетевой маркетинг дистрибьюторов, так и их спонсоров, готовых взять на себя ответственность за их профессиональное обучение.

## Маргарита Николаева

Сайт: <http://vozmojnosti-online.ru>

С интересом читала и авторские статьи и все комментарии. Респект автору за тему. Если о чем-то говорится вслух, то значит есть возможность это изменить.

Мне тоже хочется высказаться по теме. Но, судя по всему, в комментарий оно не влезет. Поэтому сделаю просто - напишу о Сетевизме у себя на блоге. Приглашаю: [статья на блоге](#)

Была поставлена интересная (и актуальная) задача, она меня зацепила. Захотелось понять истоки проблемы и найти ее



Оформление брошюры — [Михаил Кислицын](#)

решение. Вот еще один вывод. Практически все проблемы, слабости системы, проистекают из ее силы. Когда эта сила доводится до абсурда, до крайностей.

Примеры:

Активность в поиске клиентов и партнеров. Сама по себе замечательна. Но как крайность - приставание ко всем подряд - уже вредит бизнесу. Гордость за свое дело, компанию, команду - может стать очень сильной движущей силой. А как крайность - мы самые-самые, и все остальные в подметки не годятся - уже гордыня в чистом виде.

Жутко отталкивает от таких представителей.

Деньги - эквивалент твоей востребованности обществом и новые возможности для творчества жизни. Крайности - обожествление денег, заикленность на них никогда ни к чему хорошему не приводят и опять же отталкивает от такого человека. Возьмем саморазвитие личности. Трудно переоценить важность этого. Но и тут легко можно запастись на крайности - бесчисленные тренинги по саморазвитию и иногда полное отсутствие действий.

Куча прочитанных книг по успеху и человек становится ходячим алгоритмом как добиваться успеха:

**шаг 1** - выбираем приоритеты

**шаг 2** - воспитываем привычки лидеров

**шаг 3** - а за душой, вернее в душе, ничего нету.

Кстати, очень распространено в интернетовском варианте сетевизма. На глубинном уровне человеком вопросы с крайностями решаются не просто, некоторые всю жизнь живут переходя из одной крайности (противоположности) в другую.

Кардинальное решение в данном случае то, о котором написал Константин Харченко.

Надо сразу сказать, что это не быстрый путь. Но внешние проявления этих крайностей можно значительно уменьшить, если есть с кого брать пример. Так что от спонсора многое зависит - что именно будет дублировать его организация. На внешнем уровне можно работать по тем трем направлениям, о которых я писала в блоге.

Какая интересная дискуссия, столько всего почерпнула для себя. Спасибо, Михаил, за тему!

У меня тоже есть свои предложения. Чтобы структурировать все свои мысли по этому поводу решила [написать статью](#). Статья растянулась аж на три части.

Конечно так или иначе мы все перекликаемся друг с другом, но тем не менее какой-то новый элемент к общей картине добавляет каждый. Думаю, что затея с объявлением конкурса оказалась как нельзя кстати, и все, что тут написано, пригодится многим.

Особый респект от меня Константину Харченко! Это - самая суть.

P.S. Михаил, просматривая Ваш блог увидела на одной из фотографий знакомые мне лица - Тома Шрайтера и Вас. У меня есть аналогичная с Большим Элом, сделанная там же.

# Марина Каган

Когда-то 15 лет назад я говорила, что "гербалайфщики"- это сумасшедшие шарлатаны, которые "гробят" и облапошивают людей! Заявляла авторитетно! Важно!

А через 5 лет влюбилась и вышла замуж за дистрибьютора компании Herbalife и стала помогать ему в работе. И никаких противоречий. Активный вирус "сетевизма" действует в начинающих, амбициозных и энергичных МЛМ-щиках. Когда за своим хочу "заработать денег", "продать продукт", "построить бизнес" не видят ничего и никого, не слышат почему говорят "нет". Я-"хочу", а все -"должны" это делать. А кто не делает, тот "дурак".



Как только человек, строящий бизнес в МЛМ-системе вспоминает, что у всех людей в мире разные цели, задачи, способности, и только они сами принимают решения, влияющие на их жизнь, только они отвечают за последствия этих решений,- всё встает на место. Мы предлагаем, а человек - решает и выбирает.

Уважение любого выбора человека - это и есть "вакцина" от вируса "сетевизма". Это принятие различных выборов собеседника позволяет сохранить дружбу, общение и уважение к самому себе! Уважай себя и других, ЧЕЛОВЕК!

Родился ещё один новый рецепт! 😊 Для начинающих нужно взять за правило- обращаться со своим предложением к человеку своего уровня! То есть, если ты-студент, то твоя аудитория- студенты, старшеклассники, работающие соученики. Когда наберёшься опыта, наработаешь несколько вариантов бесед, аудитория расширяется- учителя, родители соучеников. А когда почувствуешь себя на волне успеха, можно и к профессору на встречу напроситься. 😊

У нас здесь явно наметились разные "сословия" по уровню образования и достатка. Я представляю недоумение Татьяны Локтионовой, когда к ней с бизнес-предложением пришёл такой "горе-студент".

Домохозяйку всегда поймёт домохозяйка, а вот когда она станет бизнес-леди, то сможет говорить и с женщинами-"организаторами".

1-е что нужно сделать- ответить себе на вопрос: а кто Я?! И только потом, на вопросы: Кто мои клиенты? С кем я буду строить бизнес?

На 1-м этапе всё же придётся пройти этап "копирования", когда говоришь заученные тексты и фразы. А, затем, вырабатываешь свой неповторимый стиль. И вот здесь, еще, не заблудиться.

Есть у меня один знакомый, которого научили выстраивать деловую коммуникацию по принципу: "контакт-комплимент-продажа". Так вот в качестве комплимента он выбрал : "Чудесно выглядишь"

И говорит это всем девушкам-женщинам. И даже по ТЕЛЕФОНУ 😊

А в кратце... Сетевик! Будь Человеком!

# Марина Почивалова

Спасибо огромное за блог, думаю, мое спасибо далеко не первое относительно вируса "сетевизма". Могу дать очень простой рецепт - самоирония к прошлому + новые результаты.

Мне недавно исполнилось 23, я ушла из сетевого маркетинга в 18 лет с нормального тогда для меня дохода. Именно по причине мутации в сетевика 😊.

Поработала с удовольствием на обычной работе бизнес-тренером, и очень комфортно сейчас вернулась в сеть. Рекрутирую людей без опыта в сетевом маркетинге и обучаю бизнесу, а не фанатизму.

Хотелось бы в партнерстве с лидерами (мой результат еще совсем не велик) сформулировать дублируемую систему обучения. Если такое творчество вам по душе, то можем создать хороший продукт на базе сетевых инструментов и эффективных технологий, применимых в традиционных западных компаниях.

Удачи и рассчитываю на эффективное сотрудничество 😊

# Надежда Ягудина

МИХАИЛ! Я полагаю есть несколько причин того, что человек заражается этим вирусом.

И есть несколько типов людей.

**Первый тип**, который не обладает собственным здравомыслием и который является наиболее опасным носителем вируса. Заразившись однажды он уже не излечивается. Это как раз наверное тот тип, про которых писал Том Шрайтер - многоуровневый мусор, помните? Именно этот тип сеет негатив в обществе.



**Второй тип**: обладает собственным здравомыслием. Но когда начинает заниматься сетевым бизнесом, попадая под влияние спонсоров, у него начинает "ехать крыша", он не осознает до конца, что такое сетевой бизнес, заражается вирусом и какое-то время болеет им, пока не победит его здравомыслие и не сформируется иммунитет.

**А третий тип**- это люди с высоким моральным и этическим кодексом, обладающие внутренней целостностью, люди здравомыслящие и обладающие светлым умом, знающие чего хотят - эти не подвержены вирусу сетевизма. Благодаря им изменится отношение людей к сетевому бизнесу. С течением времени все больше и больше людей начнут понимать, что сетевой бизнес -это ХОРОШО. Что люди, которые занимаются этим бизнесом сами очень хорошие, продвинутые, у них есть чему поучиться. Они очень позитивные, светлые, порядочные. Эти люди, как правило — ЛИДЕРЫ.

Антивирус, так же как и прививка от гриппа, не будет иметь никакой силы. Поэтому, я считаю, что нет никакой необходимости тратить время на поиски. Иммунитет сформируется сам и организм выздоровеет -так, что Михаил, не тратьте СВОЕ ВРЕМЯ -

ПРОМОУШЕН сворачивайте, деньги присылайте мне, за то, что я сэкономлю Ваше время. Время - деньги. Ну и еще, точка зрения в рамках ТРАНСЕРФИНГА РЕАЛЬНОСТИ - Маятникам выгодно чтобы ВИРУС СЕТЕВИЗМА имел место быть - энергия этого вируса нужна маятнику. А борьба с МАЯТНИКОМ бессмысленна, если Вы слушали Трансерфинг. Михаил, спасибо. Я получила удовольствие от тренировки для мозгов.

## Оксана Павленко

Сайт: <http://www.globloks.blogspot.com/>

На мой взгляд “вирус сетевизма” – это вирус однополярного мышления и этим вирусом заражено все население планеты Земля, особенно подвержена женская половина, а так как в сфере сетевого бизнеса работает 99% женщин, эта болезнь здесь выражается особенно ярко. Заметьте, как сложно сейчас мужчинам оставаться мужчинами, а женщинам – женщинами.



На лицо деградация мужской половины всего общества вследствие непрекращающегося соревнования между мужчинами и женщинами. Все чаще сталкиваешься с ситуацией, когда женщина играет роль мужчины, исполняя его обязанности и даже лучше, чем он сам, словно доказывая ему его несостоятельность. Посмотрите сколько сейчас сильных женщин:

- за рулем автомобиля
- у руля власти
- в тяжелых видах спорта
- на железной дороге

Женщин, ищущих теплоту сильного, достойного мужчины, и не находя себе равного, готовые “растоптать” все мужское население в радиусе своего сознания. Дабы не быть не правильно понятой, подчеркну - я не феминистка, я очень люблю мужчин.

Список можно было бы продолжить....

Я совсем недавно, видела женщину- охранника в огромном супермаркете с фигурой внушительных размеров, она охраняла трех молоденьких продавцов- мужчин. Женщины не хотят ждать, у них мало времени и слишком много взваленной на самих себя ответственности, они все берут в свои “хрупкие” женские руки и ломают все стереотипы мужского и женского поведения.

В сетевом, процесс привлечения новичка похож на процесс завоевывания мужчинами женщин в обычной жизни. Как говорится, “на войне как на войне”, любые приемы хороши, от цветов с конфетами, до откровенного наезда.

Женщине в сетевом сложно оставаться загадочной и притягательно-манящей, тут уж не до этих “рюшечек”, ей надо быстро, пусть даже жестко, добиться поставленной цели. Это игра энергий. Если хочешь привлечь – будь гибче, почувствуй, услышь, прояви всю

полноту женской энергии, даже если ты мужчина. Настоящие женские приемы обольщения очень отличаются от мужских.

Женская позиция:

- Она, стоящая на вершине горы, набросившая "сеть" (интригу-магнит) на своего мужчину не делает больше ни одного шага-действия.

Мужская позиция:

- Он, попав в ее сети, как альпинист карабкается к вершине этой горы, горя страстным желанием завоевать ее.

А у нас сейчас многие женщины сами готовы спуститься с горы за своим мужиком и доставить его на "своем горбу" в пункт назначения.

Но ведь согласитесь, очень сложно довериться мужчине, который стремительно красноречиво заманивает тебя, обещая золотые горы, в игру связанную с его личными интересами.

После всего этого ты ощущаешь, что тебя,

- во-первых, обманули, ведь не все так ярко и красиво как было обещано;

- во-вторых, ощущение использованности оставляет глубокий эмоциональный отпечаток в сознании на долгие годы, формируя стойкий защитный механизм – как сопротивление подобному мужскому самовыражению.

Внутренняя гармонизация мужского и женского начала в себе первый шаг на пути к исцелению.

По просьбе Михаила, написала пример для ясности ему на e-mail:

Я познакомилась с одной очень интересной парой, их заинтересовали мои знания в матричном анализе даты рождения и придя к ним в гости я была польщена их гармоничными взаимоотношениями.

На четвертый день нашего общения я увидела в компьютере мужа заставку, которая мне понравилась и спросила:

-А что это?

Муж, не поворачиваясь ко мне, лениво ответил, что он занимается этим бизнесом.

У меня возник интерес, я стала расспрашивать. Он спокойно начал отвечать, что-то недоговаривая, что вызывало во мне еще больший интерес. Я буквально вытаскивала из него информацию, которой он "как бы" неохотно делился.

Что же происходило на самом деле. Он накинул на меня сеть интриги, т.е. в нем проявилось женское начало. У меня в свою очередь выиграл мужской аспект (добиться, узнать любой ценой, завоевать). Мне было интересно, я буквально подпрыгивала на месте.

И вот в комнату входит жена, поняв о чем мы говорим, видя мой ярко выраженный интерес, начала активно меня мотивировать присоединиться. В ней в данный выиграло активное желание заинтересовать меня, завоевать, т.е. проявилось мужское начало, можно даже сказать возник некий такой элемент насилия.

Я сразу почувствовала внутренний антагонизм. Почему? Потому, что столкнулись два мужских начала. Я хотела узнать, т.е. сама взять эту вершину, и она пыталась сама втолкнуть меня на эту же вершину. Она лишила меня удовольствия пройти этот путь самой.

Возник внутренний конфликт. И мой интерес улетучился. Я перестала с ними общаться, несмотря на ее навязчивые звонки. Хотя до сих пор питаю уважение к ее мужу и восторгаюсь тем, как тонко можно вызывать интерес, грамотно предоставляя возможность сделать выбор самому.

### **Рецепт:**

В каждом человеке есть мужское и женское начало.

1. Не завоевывайте тех, кто сам завоеватель, дайте им возможность сделать это самим.
2. Разжигайте в человеке завоевателя, не зависимо от пола, включайте в себе женское начало.

О всех этих моментах вы можете прочитать в [моем блоге](#)

## **Олег Харин**

Сначала надо знать, что он существует. Как узнать?

- Посмотреть видео Михаила Габова "Вирус сетевизма"
- Услышать от родственников (знакомых) др. источников.



- Определить есть ли у вас лично это заболевание, как узнать?
  - Хорошо взвесив и проанализировав все свои мысли, действия прийти к выводу, что да у меня это есть.
  - Пересилив себя спросить у родственников, друзей (важно иметь в наличии несколько мнений разных людей). Если они не знают. Тогда уговорите их понаблюдать за вашей деятельностью, (сетевым маркетингом) одного дня достаточно. Возможно пообещав им, чтонибудь в замен на потраченное время.
- Приступить к лечению. Как?
  - Проявив силу воли спортсмена, начать лечится самому. Для начала начать обращать внимание на настроение и с каким интересом вас слушают потенциальные клиенты (партнёры), и вообще понять, что важно не количество людей с которыми вы "поработали", а качество. Это значит, что нужно выбирать тех, кому может быть интересен ваш товар (хотя бы немного). Узнать о местах, где есть заинтересованные люди или могут быть. Не бойтесь ошибиться. Если коротко, нужно поменять стратегию. А точнее ПРИДУМАТЬ СОБСТВЕННУЮ. Займитесь именно Сетевым Маркетингом. Это тот же бизнес. Только все функции выполняет один человек.

Вот и отнеситесь как к бизнесу т.е. творчески. Не похоже на других. Не боясь ошибок, которые так или иначе всё равно будут, но зато ваши собственные, а не какого-то дяди из Американского пособия по маркетингу. Которое, кстати, практически не применимо к нашей с вами Великой Стране.

- Обратится к специалисту: Человеку который прошёл Огонь и Воду Сетевого Маркетинга. Желательно стать его партнёром и воочию наблюдать за его работой (не путать с плагиатом). Всегда при этом помнить, что цель-это разработка собственной, уникальной стратегии. А также получение бесценного опыта.

- Нанять (попросить) человека, который будет вас каждый раз дёргать за руку, при малейшем проявлении симптомов "Сетевизма".

=====

Прочитав этот блог раза два, увидел:

Антивирус - это всего по не многу, прочитайте сами еще раз. Каждый из писавших прав. Но словами, к сожалению, человека не изменишь, антивирус внутри...

Не парьтесь по поводу не понимания вас. Принятие факта, что люди не в теме - это норма.

**ГЛАВНОЕ НЕ ОСТАНАЛВЛИВАТЬСЯ. НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ!!!!!!!**

Антивирус в вас .....

не верите ??????? видео М.Габова смотрите?!

## Ольга Залещикова

Нет смысла доказывать и пытаться переубедить человека который не раз обжигался из за своей доверчивости, поддавшись на чьи либо уговоры. Мы с Вам знаем множество примеров "кидалова" даже на уровне государства.

И неудивительно что после такого негативного опыта у людей возникает неприязнь к такому роду заработка как сетевой маркетинг. Начиная работать на себя, не стоит судорожно носиться по городу и предлагать какой-либо вид продукции первым встречным, в большинстве случаев Вы получите отказ а возможно и на грубость нарветесь. Я это испытала на себе...

И вообще, на счёт заработка не стоит упоминать, а лучше предложить товар. А вот когда человек купивший Ваш товар убедится в его качестве, он будет готов с вами в дальнейшем контактировать.

И, чтоб не думать о всяких вирусах, надо терпеливо выслушивать потенциальных клиентов, давать чёткие и конкретные ответы на все вопросы.

Возможно? я что-то не так понимаю, но мой маленький опыт контактов с людьми оставил именно такое впечатление...

На сегодня моё мнение - таково...



# Руслан

На мой взгляд, вирус сетевизма можно вывести в себе только самостоятельно. Просто не надо разделять сетевой маркетинг с жизнью в общем. Если мы с детства занимаемся сетевым маркетингом и у нас это успешно получается, то тогда откуда берется вирус, когда мы концентрируем внимание на маркетинге, как на бизнесе?

Я думаю, что мы бессознательно разделяем жизнь и сетевой бизнес, как две совершенно разные вещи. Отсюда и возникает комплекс неадекватных действий, реакций, отношений... куча глупых вопросов и комплексов.

Я думаю, что вирус исчезнет сам, как только человек станет проще относиться к бизнесу, выйдет из гонки за богатством и направится к своей мечте и цели.

Я думаю, что вы уловили мою мысль, хотя мои трактовки немного выглядят запутанными, суть находится на поверхности.

Спасибо за внимание.

# Светлана Жмакина

Сайт: <http://svetlana-zhmakina.blogspot.com>

Здравствуйте, Михаил!

На ваш блог я попала позавчера, случайно, через твиттер по теме: «5000 за лучший антивирус». Но т.к. ничего случайного не бывает, моё всего лишь любопытство, что за пост и чей блог, переросло в живой интерес к вашей персоне и в глубочайшие размышления о сетевом маркетинге, и о людях, его строящих.

Внимательно прочитала ваш пост, комментарии (не особенно длинные), просмотрела ваши статьи и видео.

Всё – от дизайна до содержания и «постановочного» видео – выполнено профессионально и оригинально!!!

Это всегда так радует! В общем, мне как всегда повезло – ведь когда приятно удивляешься, жизнь становится ярче!!!

Комментарий оставлять я не собиралась, но сегодня передумала. Не корысти ради, а потому что блог понравился. Я новичок в сетевом, пришла в этот бизнес сама - почти три месяца назад – никто меня не агитировал.

Так сложились обстоятельства, что пришлось искать возможности. Решив, что млм в условиях кризиса перспективно, сама выбрала компанию и спонсора. В конце мая получила продукцию и открыла мини-склад, а уже через неделю поехала за 3000 км на обучающий семинар.

Усвоив аксиому млм о дубликации, я, насколько бы это не было мне сложно (из-за особенностей характера), следую инструкциям своего спонсора. Таковы правила – и я их соблюдаю (очень стараюсь). Потому, что пришла в бизнес, а не за дополнительным



заработком. И отдаю себе отчёт в том, как, что и кому я предлагаю, какое место в структуре занимаю я, какое мои дистрибьюторы, и что из всего этого следует.

Не сложно преодолеть сетевизм, если:

- Уверен в себе, в компании и в продукте.
- Занимаешься самообразованием и посещаешь семинары.
- Берешь ответственность за свои действия на себя, а не обвиняешь в неудачах окружающих.

Горжусь собой!

Что это у меня есть. И не только это. Но бывает, так заносит!!! В глазах блеск просто бешеный и нет никакой возможности прервать собственный нескончаемый монолог.

«Слабонервных» это очень пугает!!! Но, таким и не выжить в млм!!! Я почти, преодолела страх потерять кандидата. Лучше сделаю больше встреч и получу больше шансов найти адекватного и «подобного себе» дистрибьютора.

Честно говоря, уже и не помню, кто и что писал в комментариях про «антивирус», но хорошо запомнилось про «горящие глаза» сетевиков. Если у человека есть кураж, огонь в глазах, интерес к своему делу, к жизни вообще, у него всегда больше шансов на успех – и не только в млм.

Эмоции, конечно, надо контролировать, но не подавлять!!! «Человек разумный» так вообще-то и поступает)))

Вижу, что в сетевом ВСЕ поголовно заражены одноименным вирусом и, по-моему, это СУПЕР!!!

Нигде не встретишь столько энергии и энтузиазма, желания стать преуспевающим и свободным!!!

Но, заметьте, ведь по-настоящему большого успеха и признания добились не просто «зараженные», а - о, ужас!!!

«Вирусоносители»!!! Это яркие, эмоциональные и всего лишь умные люди!!!...

## Татьяна Локтионова

Я не сетевик, я режиссер праздников, концертов, презентаций. На мой взгляд, сетевизм и фанатизм чем-то схожи...

С 1992 года (Гербалайф только появился в Томске) меня привлекают к работе в сетевом бизнесе каждые пол-года, на память легко вспомню 6-7, каждый раз одно и то же, именно их Компания - самая идеальная и самая надежная, а все остальные сомнительные... Именно у НАС вы будете зарабатывать много (а судя по говорившему мне - я зарабатывала явно круче)



Все спрашивают, если вы хорошо относитесь к сетевикам - почему вы тратите время ЗРЯ и не работаете с нами????

Вот весело, я режиссер праздников, 11 лет училась... я и к дрессировщикам, и к летчикам, и к хиппи хорошо отношусь....Неужели во все кидаться???? А ведь, все меня убеждали - режиссер это не ваша профессия - ваша профессия - сетевик...

Но я люблю свою работу, обожаю работать над постановкой и т.д. В общем: "Меня учили жить люди, зарабатывающие и знающие намного меньше чем я" (а это обидно). На все мои конкретные вопросы, типа сколько времени ты в бизнесе и сколько в месяц зарабатываешь - отвечали одними эмоциями, а значит мой Лексус предел мечтаний этого человека, который учит меня ЖИТЬ!!!

И наконец, через меня, как активного и успешного организатора и режиссера, прошло минимум 30-40 представителей разных сетевых структур, есть с чем сравнивать, над чем подумать... Никто, не рассказал мне логику бизнеса ориентируясь на мои мозги, как то так....

Вот если бы меня после первой ПРИЯТНОЙ беседы познакомили с человеком, как минимум, моего статуса, для делового разговора - я бы оценила это!!! И поняла, что не глупый человек со мной говорил и не пустые его слова...

Более всего удручал в отношении статус умственный, но материальный - рядом... Я много отдам, чтобы постоять на постановке рядом с Говорухиным, как с любимым режиссером Российским, научиться делать миллионные проекты и иметь свой стиль...

Я начинала, как и все с малого, но давно уже 30000 в месяц - пройденный этап... Наверное мне на 70% важно заниматься любимым делом и на 30% - зарабатывать... Так бывает, когда люди вышли за порог нищеты и простых заработков...

Реализация амбиций - стадионный праздник в Олимпийском, с евро эквивалентом... Хотя были моменты, когда я бы могла заняться и сетевым бизнесом, но предложения и наставники были не интересные лично для меня...

P.S. Кстати, пока мы переписывались, меня на "Одноклассниках" приглашали на семинар компании "АМВЕЙ". Гость - Изумруд России Ирина Угрюмова, семинар по развитию личности, сказали, что мне ОЧЕНЬ НАДО ЭТО, правда не сказали чем именно, и что там будет из того, что я не знаю... Видимо ИЗУМРУД - это как минимум бизнес тренер, или народный артист...

А, наверное, у меня, по мнению партнеров проблемы с развитием личности... СМЕШНО!!! А сам за границей ни разу не был, и работает и НИИ, и ездит на Ладе Калине...

Я не против сетевых компаний и Амвея в том числе... Я покупатель...А вот партнером быть не очень хочу, много агрессии в привлечении партнеров и стандартных клише... рассчитано на СЕРЕДНЯКА со средним специальным образованием... По крайней мере меня приглашали на встречу с этой компанией 8 раз и каждый раз один и тот же текст, как день СУРКА!!!

# Ярослав Ткачук

А что теперь делать?

Что делать решает каждый человек сам для себя, проблема состоит в том, что многие уже неспособны самостоятельно принимать решения, живут без поставленных целей и т.д.

Но в своем «бесстремлении», эти самые люди, могут быть вполне счастливы (понятие счастья далеко неодинаково для всех). Другие, ставя цели - идут к ним, и если идут - доходят.

Скажем, если Вы уже заражены "Вирусом сетевизма" и этот вирус Вам во вред, сделайте переоценку (или наконец таки дойдите до оценки) того, что в жизни важно именно для Вас. Если это окажется возможностью путешествовать, зарабатывания денег или популярности - подумайте над тем, что может дать в совокупности то-же самое, ведь есть же другие варианты, они есть всегда!

Если Вы еще не заражены етим вирусом - но Вас ну-очень хотят им заразить, стоит думаю все-таки потратить 10-20 часов на сбор информации, как о сетевом маркетинге в целом, так и о компании которую Вам предлагают. Разобраться в себе - нужно ли это именно Вам вообще, а потом уже говорить о заинтересованности или незаинтересованности.

- Как быть?

Есть классическое изречение "быть или не быть - вот в чем вопрос" и оно дает более чем исчерпывающую информацию на этот вопрос.

- Какой есть рецепт?

Рассматривая этот вопрос в контексте "Антивируса сетевизма" - я понимаю "избавиться от одного вируса". Начнем с того - что лично я не рассматриваю "сетевизм" как вирус - только потому, что само слово "сетевизм" - означает строение сетей, и не только торговых. А что было бы если не было сетей канализации - в реку что ли бегали бы?

То же самое, я бы не полетел в Америку за зубной пастой от "Амвея"!

Это надо воспринимать как должное в развитии. Вы ведь кушаете чтобы не умереть с голоду, что было бы если бы определенный бизнесмен не поставил свои магазины в Вашем городе, Вы бы с голоду умерли?

А у других людей есть привычка хорошо кушать, и для них нужен другой бизнесмен, который поставит сеть магазинов с товарами более высокого качества (соответственно и цены) - и это тоже сеть.

А рецепт один: или ешьте, мойтесь, пользуйтесь средствами стационарной телефонной связи - или хорошо ешьте, безвредно мойтесь, пользуйтесь более лучшей сотовой связью.

Есть и третий вариант: кладбище и с бомжами. 😊

Так или иначе Вы уже частица разных сетей не осознавая этого, ибо вся система была привита Вам с детства как должное! А рецепт лишь один - "белые тапочки". 😊

- Как же тогда делать бизнес в Сетевом маркетинге?  
Ровно так-же, как и в любом другом бизнесе, разве что немного проще. У конкурентов приемов силового воздействия поубавилось со времен общественного передела.
- Как же теперь работать?  
Ну это вообще не вопрос! Работать так как требует индустрия, или еще лучше. В пресечении на простого, допустим грузчика, грузить столько-сколько нужно, или кроме этого еще что-то успевать.
- Как избавиться от «Вируса Сетевизма»?  
В итоге мы имеем что нет никакого вируса сетевизма. Но даже если и есть - то им больны 99.9% человечества. И избавиться от него у меня есть только один способ - вернуть общество в первобытный строй, разрушить все построенное за тысячелетия и т.д.

Получается, что само лекарство гораздо страшнее болезни!!!

**Эпилог:** Надеюсь владельцу данного блога будет интересно почитать и оценить мою философию, мое виденье данного вопроса. Возможно даже некоторые элементы пригодятся в работе.

Кстати сталкиваясь с этой проблемой, самым эффективным решением был прямой запрет любых действий юного сетевика до освоения определенных навыков работы, и тотального контроля со стороны информационных спонсоров первых шагов своих партнеров. Этот запрет ставили на две - три недели, потом практиковали со спонсором, а уже потом под его руководством и первые шаги.

Нужно сделать все чтобы партнер понял, что сначала надо учиться, а уже потом делать, а не наоборот. Потому, что если будет наоборот, то до понимания своих ошибок, он может уже испортить предварительное впечатление о компании у половины самых близких из "списка".

И ещё, во многих сетевых компаниях на презентациях говорится о выходе на приличный заработок на протяжении бмес-1 года, с учетом того, что в примерах лектора указывают, что уже в первый месяц у партнера будут его личные партнеры, хотя гораздо эффективнее, когда новоиспеченные партнеры не делают никаких действий самостоятельно, и только после обучения, чтобы человек понял, что тем же путем которым он зарабатывал свою зарплату, бизнес не построишь!

---

В завершении этой части брошюры не могу не сказать, что я проводил конкурс на лучший «Антивирус Сетевизма». Как проходил розыгрыш, и каков результат можно [посмотреть на видео прямо сейчас](#).

# Прикольный медицинский взгляд на «Вирус Сетевизма»

*В каждой шутке есть доля шутки.  
Что это за болезнь — вирус "Сетевизма"?*

**Ч**то-то я совсем выпала из жизни в интернете. Заглянув в почту, увидела письмо от партнера о том, что Михаил Габов в интернете проводит конкурс на лучший рецепт от Вируса «Сетевизма». Конкурс к этому времени уже завершился, но я с удовольствием почитала посты сетевиков на эту тему.

Я - ветеринарный врач. Размышляя о вирусе, подумала, что многие болезни названы именем людей их открывших. Например, болезнь Боткина, болезнь Иценко-Кушинго, болезнь Сокольского-Буйо и т.д. Пришла мысль назвать вирус «Сетевизма» болезнью Габова. А что? Послушали сетевика, имеющего явные признаки вируса «Сетевизма» поставили диагноз – болезнь Габова.

Всякая болезнь описывается по схеме:

1. Этиология (причины возникновения заболевания)
2. Патогенез
3. Клиническая картина. Диагноз.
4. Прогноз
5. Лечение
6. Профилактика

Вирус «Сетевизма» (син.: болезнь Габова) – вирусное заболевание с системным поражением мозга. Может носить хронический рецидивирующий характер.

## **История**

Впервые вирус «Сетевизма» был описан сетевиком Михаилом Габовым в 2008 году. Ряд авторов в более ранний период существования сетевого маркетинга описывали различные отклонения в поведении людей, работающих в сетевой индустрии. Но именно этот автор систематизировал эти данные и дал отклонениям название.

## **Статистика и географическое распространение**

Однозначно можно сказать, что вирусом заражены люди в 125 странах мира, на

территории которых работают сетевые компании. Точное количество заболевших определяется с большим трудом и недостаточной точностью потому, что в большинстве стран не введена обязательная регистрация болезни, нет унифицированных диагностических критериев болезни. Найти достоверных данных в различных источниках нам не удалось. По мнению автора, практически все сетевики переболевают этим вирусом в «детском сетевом возрасте».

По различным данным, в Сетевой маркетинг вовлечены 20-25 млн. человек, что позволяет судить о масштабах эпидемии. В Россию вирус был занесен в начале 90-х годов XX века. С тех пор продолжает поражать все новых и новых людей.

Больше всего подвержены поражению этим заболеванием женщины в силу того, что они составляют 90% всех сетевиков. Мужчин данный вирус тоже не пощадил. Значение расы и национальности в отношении заболеваемости болезнью Габова, по мнению автора, отрицается.

Не установлено влияние времени года и погоды на распространение вируса «Сетевизма».

### **Этиология**

Основными источниками заражения являются наставники (спонсоры) - вирусоносители. Зачастую источником заражения является руководство компании, которое продвигает в организации идеи «Сетевизма». Достаточно часто все дистрибьюторы одной компании имеют ярко выраженные признаки того или иного симптома: мы самые-самые, а остальные ..., переманивание – норма, сетевая ложь – как система подачи информации и т.д.

Несовершенство защитных механизмов в «детском» возрасте объясняет преимущественную заболеваемость в этот период. Пока новичок еще не может адекватно оценивать действия и наставления своего спонсора, он делает «как спонсор сказал». По мере обучения и наработки навыков дистрибьютор может и без посторонней помощи справиться с проблемой, но чаще всего необходимо вмешательство специалистов.

### **Основные причины возникновения заболевания:**

1. Наставник с самого начала не определяет обязанности и права дистрибьютора;
2. Нет единой, проверенной, четко отработанной системы обучения дистрибьюторов, не зараженной вирусом;
3. Если система есть, то человек не проходит это обучение. Представьте себе, что завтра вы приходите в операционный блок и говорите: «Я буду оперировать». У вас как минимум попросят показать диплом, а еще кучу специализаций и т.д. И только в Сетевом маркетинге можно «оперировать» на 2-й день после подписания соглашения.
4. Много учимся и мало практики.
5. Начинающие (и не только начинающие) не воспринимают сотрудничество с компанией как бизнес. Ведь только у нас можно взять по опту, везти через весь город и продать по опту, только у нас можно за уши тянуть «нукакушек», поддерживая им ранги и т.д.
6. Нежелание анализировать отрицательные (да и положительные) моменты в работе.

Я, считаю, что другие исследователи этого явления добавят еще причины возникновения.

## **Клиническое течение. Диагноз**

Различают острую и хроническую форму течения болезни.

Острая форма чаще наблюдается у начинающих сетевиков. Протекает наиболее ярко, с более тяжелыми последствиями. Если лечение не проводится, может перейти в хроническую форму. Степень выраженности симптомов меньше, но вирусоносительство сохраняется навсегда.

В случае своевременного, правильно подобранного лечения, возможно полное выздоровление.

История знает целые эпидемии вируса «Сетевизма», которые «косили» ряды сетевиков. Многие ушли из этого бизнеса навсегда. Таким образом, можно говорить о летальном исходе для этих бизнесменов.

Перечислим основные признаки заболевания:

1. «Горящие» долларами глаза и неадекватность поведения.
2. В любом человеке видеть клиента или партнера. Правило «трех шагов».
3. Мы – «супер-пупер». Уникальные, нано-, крио-, равных нам нет.
4. Делаем действия, которые не реальны для понимания других людей;
5. «Сетевая ложь» - кандидату не договаривают, стараясь вовлечь любым путем; обещания быстро и много всего: денег, результата, удовольствия.
6. Сетевики почти всегда стараются переманить друг друга;
7. После первого обучения возникает проблема в общении с друзьями;
8. После тренингов люди ведут себя неадекватно.
9. 90% сетевиков не знают что такое бизнес, но при этом учат бизнесу своих партнеров.

Этот список можно продолжить, и надеюсь, что коллеги сделают это.

Диагноз может установить сетевик, который выздоровел и приобрел стойкий иммунитет. При правильном обучении партнеров, человек может не заболеть этим вирусом. В этом случае он достаточно легко поставит диагноз больному.

Может ли больной вирусом «Сетевизма» поставить себе диагноз? Все зависит от степени поражения мозга. Если он еще в состоянии критически относиться к себе, шанс есть. Если нет, то больной безнадежен.

## **Лечение**

Мнения ученых о способах лечения данного заболевания разделились. Подробно ознакомиться с различными точками зрения вы можете на сайте [www.m-gabov.ru](http://www.m-gabov.ru)

## **Мой рецепт:**

1. Расслабьтесь.
2. Поймите, что не все хотят быть врачами, учителями, дворниками, официантами и СЕТЕВЫМИ МАРКЕТОЛОГАМИ. И это нормально.
3. Знакомьтесь с людьми, дружите, общайтесь. Вы всегда успеете сделать им предложение.
4. Общаясь со старыми знакомыми, найдите другие темы разговора, кроме СМ.

5. Поймите: «Блеск в глазах» и «Бешеные горящие глаза» - это разные эмоции.
6. Знайте, что мы плывем в одной лодке - «СМ». И если сетевики одной компании плохо говорят о других компаниях, у людей возникает нормальное чувство неприятия всей лодки. Нет хороших и плохих компаний и маркетинг планов. Кадры решают все. А значит это мы с вами.
7. Делайте свой бизнес просто, чтобы любой человек мог повторить ваши действия.
8. Помните: «вся наша жизнь игра» и «все пройдет».
9. Подходите к делу серьезно и учитесь у профессионалов.
10. Создайте свой бренд сетевого и ведите себя соответственно.

### **Профилактика**

Различают систему мероприятий, направленных на предупреждение заболеваний болезнью Габова среди здоровых людей (первичная профилактика) и предупреждение рецидивов болезни у больных. В систему мероприятий профилактики вируса «Сетевизма» входят мероприятия, осуществляемые компанией и наставником, а также мероприятия индивидуального характера. Меры первичной и вторичной профилактики в значительной мере повторяют друг друга:

1. Правильное обучение
2. Отработка навыков на практике
3. Недопущение занесения вируса «из вне» (других структур и компаний).

Если вы захотите поделиться своими мыслями по данному вопросу, я с удовольствием их прочитаю и опубликую. Я полагаю, с моей легкой руки появится учение о «Сетевизме» - Сетевизмология.

[Наталья Малородова, г. Ставрополь](#)

## **Мои прививки**

1. **С**етевой маркетинг, как вид бизнеса, подходит не всем и не все подходят для этого вида бизнеса. Все люди никогда не будут заниматься Сетевым маркетингом и это не просто хорошо, это отлично! Кому то надо и другие сферы нашей жизнедеятельности обеспечивать!  
**Рекомендация:** Не парьте голову всем подряд! Иначе даже кофе в ресторане никто не подаст. Все захотят стать богатыми 😊
2. **С**етевой маркетинг не уникален и не идеален, это такой же вид бизнеса, как и многие другие со своими особенностями, даже не осмелюсь сказать - плюсами и минусами, т.к. то, что является минусом для одного, для другого может являться плюсом.

**Рекомендация:** Осознайте, что в этом бизнесе уникальность – это Вы. Такого человека, как Вы на планете Земля больше нет. Вдумайтесь, ведь только один из миллионов сперматозоидов оплодотворил яйцеклетку и на свет появились Вы! Вы – один из миллионов, такой не повторимый!

3. **К**огда в последний раз Вы знакомились без стремления подписать или продать?

Давно ли Вы просто так делали комплимент не знакомому человеку, не ожидая от него что-либо взамен? Вы идете по улице и видите приятного, улыбающегося человека, скажите что-то хорошее, что вы чувствуете в данный момент, глядя на него, ну, например, я как-то сказал одной женщине: От Вас веет положительной энергией, у меня настроение стало еще лучше, спасибо! И мы познакомились.

**Рекомендация:** Начините знакомиться с людьми без цели извлечения выгоды! Просто знакомьтесь!

4. **В**ам ведь наверняка приходилось общаться или общаетесь часто в разных социальных слоях общества. И новые знакомства происходят часто, так ведь?

**Рекомендация:** Научитесь общаться, не сообщая о своей деятельности, пока Вас об этом не спросили. А когда спросят, четко, ясно ответьте: «Я занимаюсь бизнесом, используя сетевой маркетинг!» И сразу, уйдите от этой темы, например, задав вопрос на другую тему. И когда Вас опять спросят, ответьте и опять уведите тему в сторону, следите за реакцией. И интерес этого человека перерастет в стремление узнать больше, потому, что Вы адекватный человек, разносторонне развитый, что противоречит образу сетевого, который сидит у него в голове. Это же интересно, надо узнать! 😊

5. **Е**сть ли у вас стремление создать стабильный доход? Если да, то...

**Рекомендация:** Не преувеличивайте, не приукрашайте, не искажайте факты, будьте честны до мелочей. Говорите то, что знаете, в чем Вы уверены наверняка!

6. **Д**а, я увлечен этим бизнесом, потому, что он мне нравится. И на высказывания типа «Да, Вы там все, какие-то чокнутые, или «больные», я отвечаю: «Да, я «чокнутый» на здоровом образе жизни! Я «болен» достойным уровнем жизни! Я «болен» свободным стилем жизни! Вы считаете это плохо? Ответ обычно однозначный: «Да, почему же, это наоборот хорошо» - Тогда в чем проблема, сейчас «заражу» и Вас! Только сначала покажите

мне свою готовность! Я же не называю Вас чокнутым из-за того, что Вы ходите на работу, которая Вас не удовлетворяет ни материально, ни профессионально, ни морально! А если Вы чокнутый в своей работе, то уважение Вам и уважение! 🍷

**Рекомендация:** Гордитесь адекватно и доступно для понимания людей.

7. **В**ирус "Сетевизма" звучит негативно. Но я предпочитаю рассматривать это явление, как инструмент. И когда Вы знаете - где и главное, с кем, можно расслабиться и пустить эмоции в атаку, то это работает на УРА!

**Рекомендация:** Если человек не воспринимает информацию, больше не заикайтесь на эту тему. Если же слушает внимательно и «подпрыгивает» от вашей информации, Ваш вирус сам даст о себе знать – вот здесь не глушите его, дайте волю его проявлениям.

8. **В**ы не устали общаться с сетевиками в постоянном напряге?

То бахвалятся, у кого какие чеки...

То пытаются тебя рекрутировать в свою компанию, не зная ничего о Вас.

То начинают парить о продуктах своей компании, не спросив интересно ли Вам это.

То на меж индустриальном мероприятии "втихаря" суют листовки о новом «сногшибательном проекте» и т.д.

**Рекомендация:** Имейте собственное достоинство и не опускайтесь до этого уровня, и не опускайте себя попытками оппонировать таким людям. Не лезьте "туда", оттуда очень, очень сложно выбраться. Это путь в никуда!

9. **М**ы придумываем разные способы и методы продвижения товаров и рекрутирования, изоощряемся, как можем и это отлично! Это творчество, фантазия, креатив, это насыщенная и интересная деятельность.

Это и есть подлинный маркетинг. Но, сколько бы мы не изоощрялись, не изменив мышление, новые методы быстро становятся не эффективными. 😞

**Рекомендация:** Меняйте мозги себе и закладывайте качественную информацию в мозги Ваших партнеров. Мир слишком быстро меняется. Кто не успел, тот опоздал!

10. **О**дин партнер из моей структуры, рассказывая о предстоящей встрече, сказал такую фразу: «Там будут представители серьезных фирм...».

А мы, типа тут пристроиться к «серьезным» пришли что ли? И начинаем придумывать всякие мульки, как угодить этим «серьезным» людям.

А потом удивляемся, откуда выражение: «Да, это опять долбаные сетевики

что-то впарить хотят».

**Рекомендация:** Выше голову, кто сказал, что Вы таракан?! Кто сказал, что Ваша Компания не серьезная? Кто сказал, что наш бизнес не серьезный? Несведущий человек? И Вы ведётесь? Или Вы хотите ходить на «серьезную» работу? У вас есть предложение, так сделайте его достойно! Из этого вытекает следующий пункт.

11. **С**етевой маркетинг – это бизнес! Не открыл Америку? Не-ет?! Цель любого бизнеса – извлечение прибыли. Есть инвестиции, есть риск, есть функционал, есть контроль над процессом.

**Рекомендация:** Учитесь сами и учите своих партнеров инвестировать в свой бизнес (запас продукта, внешний вид, инструменты, ОБУЧЕНИЕ - специально большими буквами выделяю). И обучение должно быть платное и у профессионалов-практиков. И не удивляйтесь, когда сетевой маркетинг не ассоциируют с серьезным бизнесом. Это одна из причин. Ни в одной «серьезной» компании нет бесплатного обучения, а если и есть, то с привязкой контрактом на определенный срок отработки.

12. **М**ногие говорят, что вот как раз в сетевом маркетинге и нужны эмоции. Полностью согласен и скажу больше: Не только в сетевом маркетинге, в любом деле, общественно-полезном или коммерческом, не важно.

**Рекомендация:** Не путайте эмоции и энтузиазм с «сетевизмом», если хотите с фанатизмом. Надеюсь, не стоит объяснять разницу, хотя почему, ведь фанатизм многие по-разному понимают. «Фанатизм - слепое и пламенное следование убеждениям. Крайняя степень приверженности к каким-либо идеям, верованиям или воззрениям (словарь Брокгауза). Обычно соединён с нетерпимостью к чужим взглядам и стремлениям»

13. **А**бжаю продавать по методу «от обратного» - не слышали? Ну, откуда же, я сам его так назвал.

Например, вы, наверное, встречали людей, которые держат дорогих породистых животных, например, собак. А вы видели, чтобы они щенят своего любимца раздвали кому попало? (я не имею в виду тех, кто делает на этом бизнес). Я не видел, даже за деньги не отдадут, если Вы им не понравитесь или не выполните их требования. Конечно, я могу все выполнить, чтобы заполучить, а потом делать, как хочу. Но это себе создавать проблемы в будущем

**Рекомендация:** Не продавайте продукт, если человек не готов строго выполнять Ваши рекомендации. Что делают продавцы «вирусоносители»? "Принесу, в любое время, куда скажешь, сколько захочешь, отдам по своей

цене". Ну да, еще приплатите, за то, что он соизволил купить. 😊 Клиента надо уважать и обслуживать, но не пресмыкаться и прислуживать. Цените свою стоимость прежде всего и стоимость товара!

## Послесловие

**М**не приятно, что многие сетевики уже прониклись данной проблемой, даже стали приходить письма с описанием вируса Сетевизма в интернет предпринимательской деятельности сетевиков. Можно было бы выделить это в отдельную тему, но не вижу смысла. Суть одна. Ведь привносят в интернет это явление те же люди, с теми же мозгами, с теми же взглядами. Каждому своё.

И я обязательно хочу оговориться, что «Сетевизм» - это ни хорошо, ни плохо. Это есть. И если Вы тот, кто увидел в себе это явление, и эта брошюра Вам помогла, я искренне рад. А если Вы ещё напишите отзыв или поставите в своём блоге ссылку на скачивание, то мне будет вдвойне приятно!

Будьте здоровы, и прежде, чем чихнуть в своей структуре, подумайте, у всех ли есть прививка! 😊

---

*Михаил Габов*  
[www.m-gabov.ru](http://www.m-gabov.ru)

**P.S.** Посмотрите видео с моего семинара "Вирус Сетевизма" [в прикольном сервисе](#). Подождите, пока загрузится изображение, затем прижмите левой кнопкой мыши куб и вращайте его.