



Ата Мамедов



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КОМАНДУ MAXIMUM

12 ключей к успеху

В Age1 будут самые большие чеки за всю историю сетевого маркетинга



Вера

«Неудачники верят в удачу, люди удачливые верят в себя».
Брюне Альфред Даниэль.

Вера есть продукт разума. Она генерирует новые идеи, подпитывает Вас, укрепляет Вашу позицию и достоинства. Вера превьше, чем интерес, желания и надежда на пути к удаче. Вера есть ожидание... Это источник самоубеждения.

Она обосновывает действия и придаёт уверенность в собственных силах. Вера помогает понять, что является истинным для Вас. Вера в продукцию, в свою Компанию, в индустрию в целом и в своих людей - вот путь к достижению успеха в Сетевом Маркетинге. Но более всего значима для нас - вера в самого себя.

Вы достигните лишь того, во что верите сами - не больше и не меньше. И Ваши люди сделают то же самое.



автор: Ата Мамедов



Относитесь как к бизнесу

Одним из определений бизнеса является серьёзная усердная работа. Это не противоречит нашему отношению к занятиям в Сетевом Маркетинге как к серьёзной работе.

Ваш успех в бизнесе Сетевого Маркетинга складывается из трёх составляющих:

- 1) достижение результата;
- 2) персональный и профессиональный рост;
- 3) получение удовольствия.

Уберите одну из этих составляющих - и бизнеса нет. И помните, что спонсировать кого-либо означает взять на себя ответственность. Значит, это действительно серьёзный бизнес.

Вы можете заниматься Вашим бизнесом неполный рабочий день или тратить на него всё Ваше рабочее время, но только не пытайтесь им заниматься время от времени. Дело в том, что Сетевой Маркетинг сродни езде на велосипеде: если Вы не будете поддерживать движение - Вы просто упадёте!





Цели

Человек вырастает по мере того, как растут его цели. Иоганн Шиллер.

И.В.Кук писал: "Возможно, что наградой для личности, которая пытается чего-то добиться, является не сама цель, а приобретённый опыт...".

Мы привыкли считать, что цели - это заветная финишная ленточка.

А что, если цели - это средства? Что, если цели являются просто инструментом для стимулирования, для поддержания Вас в форме - для выигрыша..?

Имея ясные и определённые цели, Вы знаете, на что тратить усилия, на чём заострить своё внимание и куда направить свои действия.

Цели - это Ваше стремление. Они направляют Ваши усилия и являются мериллом Вашего прогресса. И когда у Вас есть достаточно целей, Вы выигрываете.

**Если вы хотите вести счастливую жизнь, вы должны быть привязаны к цели, а не к людям или к вещам.
Альберт Эйнштейн.**



автор: Ата Мамедов



Партнёрство

«НЕВОЗМОЖНО ДОБИТЬСЯ МНОГОГО В ОДИНОЧКУ»

Мы обычно говорим так: "Мы участвуем в этом бизнесе для себя, но делаем его не только сами". Ведь нельзя добиться успеха в одиночку в этом коллективном, построенном на тесных взаимоотношениях бизнесе. А на высших уровнях эти взаимоотношения перерастают в партнёрство, как и в брачном союзе, основанном на прочных супружеских взаимоотношениях. Птицы собираются в стаи и летят вместе в одном направлении. В этом и заключается суть партнёрства. Между верхними и нижними уровнями, между компанией и всеми её сотрудниками должно быть активное и равное партнёрство, необходимое для достижения успеха всеми участниками Сетевого Маркетинга. Ваши партнёры - это Ваши союзники, коллеги и защитники. Они всегда являются Вашими соратниками и в идеале становятся Вашими друзьями.



автор: Ата Мамедов



Обязательства

Взяв на себя обязательства, Вам придётся подключить свой интеллект и эмоции. Обязательства потребуют от Вас предпринимать определённые действия по отношению к другому лицу или к достижению результатов.

Обязательства - это Ваш обет предпринять все возможные шаги для выполнения работы - неважно каким образом!

Обязательства - это полная противоположность удобству и покою; обязательства - это поставленные перед собой цели и направленные на их выполнение действия. Они предполагают определённый риск - необходимость что-то принести в жертву.

Когда люди берут на себя обязательства, они становятся очень настойчивыми. Они не останавливаются на полпути. Задайте человеку вопрос: "Какие обязательства ты взял на себя?". Из его ответа Вы узнаете о нём многое, если не всё.





Бизнес вложения

Вклад всегда означает нечто большее, чем просто поддержку или помощь. Это целое искусство внесения положительных изменений в жизнь людей.

Умение ставить другого человека выше себя. Это золотое правило. Не самоотвержение и, конечно, не служение другим, а желание быть полезным и помогать.

Итак, вклад - это состояние души, так как, когда Вы делаете вклад, Вы вкладываете самого себя. Вкладывать - помогать другим людям - значит ответственно относиться к предназначению человека на земле.

Желание вкладывать - что та причина, по которой некоторые люди приходят в Сетевой Маркетинг. И именно поэтому многие, очень многие из нас остаются верными нашему делу.





Знания

«То, что мы знаем, — ограничено, а то, чего мы не знаем, — бесконечно».
Пьер Лаплас.

Вы наверняка слышали изречение "Знание - сила". Но так ли обстоит дело в действительности? Насколько важно бывает не только обладать знаниями, но и применять их? вспомните, как Ваша школьная учительница объясняла Вам две формы энергии - потенциальную и кинетическую (что означает движение).

Потенциальные знания находятся в так называемом состоянии покоя до той поры, пока Вы не разбудите их, применив эти знания по назначению, т.е. не запустите их в действие.

Знания включают факты, идеи, понимание, но они не станут полными, doskonaльными, пока Вы не добавите к ним такой катализатор, как веру. Вера поистине даёт силу знаниям. Ведь когда Вы знаете наверняка, всё становится Вам по плечу.

«Если вы владеете знанием, дайте другим зажечь от него свои светильники».
Томас Фуллер.



автор: Ата Мамедов



Лидерство

«Лидерство — это искусство заставлять других делать то, что ты хочешь, так, чтобы они думали, будто сами хотят делать это». Дуайт Эйзенхауэр.

Очевидно, что лидер, руководитель - это тот, кто руководит, но каким образом, как? Лидерство - это как ведущее колесо. Руководить - значит указывать путь, идя впереди.

Тянуть, а не толкать. Лидеры должны направлять и всегда быть "впереди на лихом коне". Проще говоря, оказывать поддержку своей команде.

Лидеры должны быть честолюбивыми, хотя их внимание сосредоточено не на самих себе - оно сфокусировано на их людях. Сегодня все лидеры - это Лидеры-Слуги. Ведь разговоры и беседы стоят недорого, а лидеры руководят на примерах.

Лидеры должны быть честными и соответствовать своему предназначению. Твёрдая валюта лидеров - это их воображение. Дар воображения - вот что отличает лидеров от остальных.



автор: Ата Мамедов



Позитивное мышление

Существует три основных варианта позитивного мышления:

1. Позитивное убеждение. Мы все с ним знакомы как с аффирмацией.

**Аффирмации - убеждающие высказывания с акцентом на то, что человек желает иметь (способности, умения, качества и отношения).*

2. Позитивный настрой.

**Позитивный настрой - это внутренний само - настрой или вера, что у меня получится, что я смогу.*

***Первые два способа мышления: аффирмация и позитивный настрой связаны с тем, что мы себя в чем-то убеждаем.*

3. Собственно позитивное мышление (позитивное восприятие).

**Позитивное мышление - это высказывания и мышление, основанное на описании событий или процессов в позитивном ключе.*

***Третий способ - собственно позитивное восприятие внешнего и внутреннего миров, с нашей жизненной позицией, с нашим взглядом на мир, или если написать иначе то наша "картой" мира.*

«Успех это состояние души. Если вы хотите успеха, начните думать о себе как об успешном человеке» - Д-р. Джойс Браверс.



«Думайте позитивно, с уверенностью и верой, тогда жизнь станет более безопасной, наполненной действиями, богатым опытом и достижениями» - Эдвард Рикенбакер.

автор: Ата Мамедов



Личностный рост

Подавляющее большинство сетевиков согласится с тем, что составными частями их достижений являются их рост, самосовершенствование. В этой индустрии(человек человеку) ничто не является более фундаментальным, чем персональный рост.

Ваш бизнес возрастёт настолько, насколько Вы будете расти сами. Поэтому Ваша задача и обязанность - постоянно самосовершенствоваться.

Это важно и для Вас самих, и для Ваших людей, и это является краеугольным камнем Вашего будущего успеха. Но для того, чтобы вырасти персонально, Вам надо хорошо узнать самого себя. С этого и надо начинать.

А где же конец? Конца не будет. Персональный рост - это процесс обучения длиной в жизнь, где каждый Ваш день превращается в практические занятия.





Дубликация

В Сетевом Маркетинге невозможно преуспеть в одиночку - для достижения успеха необходима дубликация. Дубликация подразумевает идентичную копию оригинала.

Это значит - копирование, воспроизведение и повтор действий снова и снова. Несомненно, дубликация является постоянно продолжающимся процессом. Но что же в действительности Вы дублицируете? Систему...

Неужели существует одно на всех понятие "как надо"? Самого себя... Свой успех... Неужели такое возможно? Выявить то, что действительно работает, и продублицировать это - вот что в Сетевом Маркетинге оплачивается. Итак, что же работает для Вас...?





Позитивное мышление

«Кто хочет сдвинуть мир, пусть сдвинет себя». Сократ

Планируйте свою работу, но гораздо более важно - разрабатывайте свой план. Когда Вы применяете свой МЕД - метод ежедневных действий - возьмите к себе на службу Воодушевление, Готовность, Цель и план, Дело, Повторение и Действие - эти помощники сослужат Вам добрую службу и помогут довести дело до конца.

Действуйте! Из всех действий которые Вы предпринимаете, ГЕД - главное ежедневное действие, т.е. повторяющееся изо дня в день простое, но мощное действие - является самым важным в работе. А что, если Вы (и Ваши люди) привлечёте по пять новых людей каждый день...? А что если Вы (и Ваши люди) сделаете по три дополнительных звонка каждый день...? Без труда не выловишь и рыбку из пруда. Без усилий успех к Вам не придёт. Действуйте!!!



«Делай что можешь, с тем, что у тебя есть, там, где ты находишься».
Теодор Рузвельт.

автор: Ата Мамедов



12 ключей к успеху

