

## Оглавление

<i>Выражение благодарности</i> .....	4
<i>Почему я написал эту книгу?</i> .....	5
<i>Введение. “Утраченная Американская мечта”</i> .....	6
<b>Фаза первая. АМЕРИКАНСКАЯ МЕЧТА</b> .....	17
Глава 1. Миф об Американской мечте .....	19
Глава 2. Почему? .....	23
<b>Фаза вторая. КТО УКРАЛ МЕЧТУ И ПОЧЕМУ</b> .....	27
Глава 3. Пирамидальные схемы .....	29
Глава 4. Противозаконные пирамидальные схемы .....	31
Глава 5. Законные пирамидальные схемы .....	39
Глава 6. Больше нет никакой защищенности .....	53
Глава 7. Каковы ваши варианты? .....	63
<b>Фаза третья. ПОЧЕМУ ТРАДИЦИОННЫЕ СПОСОБЫ БОЛЬШЕ НЕ СРАБАТЫВАЮТ</b> .....	67
Глава 8. Парадигма — копеечное слово и многомиллионная идея .....	69
Глава 9. Почему сетевой маркетинг? Из... из... из... Изменения .....	75
Глава 10. Шепните: “Распространение” .....	83
<b>Фаза четвертая. ПРАВДА О СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ</b> .....	89
Глава 11. Что такое сетевой маркетинг? .....	91
Глава 12. Если сетевой маркетинг так хорош, то почему нам не сказали о нем правду? .....	123
<b>Фаза пятая. СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ И ВЫ</b> .....	145
Глава 13. Почему сейчас сетевой маркетинг переживает период взлета? .....	147

## Посвящение

Эта книга посвящается моему отцу,  
Бёрку О. Хеджесу, который умер,  
когда я был еще ребенком.

А также тем мужчинам и женщинам,  
которые имеют смелость воспользоваться  
преимуществами нашего основного права...

**СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА!**

## Выражение благодарности

Я не смог бы написать эту книгу без неутомимой поддержки Джона Фогга и Стива Прайса — двух моих близких друзей и партнеров по бизнесу, которыми я безмерно восхищаюсь.

Особую благодарность я выражаю моей жене Дебби и трем нашим мальчикам — Берки, Натену и Спенсеру — за их постоянную поддержку в любом деле, которое я имел смелость предпринять. А также моей матери Маритзе и отчиму Харли — за то, что они в меня верили.

Я выражаю искреннюю признательность моим канадским партнерам и старинным друзьям: Питеру Вебстеру, Солу Окхипинти, Генри Эшману и Брайану Паркеру.

Я благодарен также экономисту Полу Зейну Пилзеру за то, что он открыл нам новый и более верный взгляд на бизнес и на мир в целом.

Огромное спасибо всем моим коллегам из Международного института сетевого обучения (INTI) за то, что с самого первого дня они оказывали мне поддержку. Особую благодарность я приношу моему бесценному ассистенту Сэнди Лорензен.

И, наконец, я выражаю глубокую признательность и неизменное восхищение Теду фон Шалику, товарищу по работе и хорошему другу, скончавшемуся, когда я работал над этой книгой.

Б. Х.

## Почему я написал эту книгу?

Случалось ли вам когда-нибудь быть... осмеянным... униженным... и оскорбленным... так что в конце концов в вашей жизни наступал такой момент, когда вы говорили:

“НУ, С МЕНЯ ХВАТИТ!”?

Так вот, такой момент был и в моей жизни. Я был до крайности взбешен и не собирался больше с этим мириться! Я и пишу эту книгу, чтобы сказать вам правду... показать вам, как реально можно получить *неограниченные возможности в традиционных видах бизнеса*, которые в наше время то и дело терпят крах, оставляя при этом без работы тысячи людей!

После долгих раздумий я пришел к выводу, что кто-то же должен сказать правду о том, как обычный человек может преуспеть в различных сферах деятельности в тот момент, когда во всем мире происходит коренная ломка привычной схемы ведения бизнеса... о том, как вы могли бы стать сами себе начальником и хорошо зарабатывать повсюду, начиная с того дохода, который можно получить на работе с частичной занятостью, и кончая невероятными возможностями, которые открывает перед нами то, что называется “сетевым маркетингом”.

А сетевой маркетинг — это что? Какая-то очередная мошенническая схема?... Или новая Американская мечта? Вы заслуживаете того, чтобы узнать правду; только правду; и ничего кроме правды!

Прочтите эту книгу... и судите сами!

## Введение

### “Утраченная Американская мечта”

Обложка журнала Newsweek, от 2 марта 1992 года

Случилось что-то ужасное!

Когда я вставил ключ в замочную скважину парадной двери своего дома, меня охватило странное, необъяснимое чувство. Я ощутил какое-то дергающее покалывание, пробежавшее как электрический ток по коже рук и ладоней; в желудке — внезапную пустоту... а все тело стало странно легким и бессильным.

Я открыл дверь и осторожно вошел в дом. Но лучше мне не стало. Наоборот, внутри я почувствовал боль.

Я огляделся. Я пришел туда, куда надо — в свой дом. В нем ничто не изменилось. Все дело было в моих внутренних ощущениях, а они становились все хуже с каждой секундой.

И тут я увидел: это была дыра, прямо под телевизором, там, где должен был находиться видеомэгнитофон. Он *исчез!*

О Боже, подумал я. Что же еще украли?

### **Держи вора!**

Кто-то вломился в *мой* дом, рылся в *моих* вещах, шарил кругом и ограбил меня — унес вещи, принадлежащие лично *мне*, а также и моей жене Дебби... и моим детям — обворовали даже моих детей!

Если такое когда-нибудь уже случилось с вами, то вы, вероятно, никогда не забудете испытываемых при этом чувств. Что касается меня, то я не смогу этого забыть. И даже сейчас, когда я вспоминаю тот случай — хотя он произошел много лет тому назад, — эти неприятные физические ощущения тут же возвращаются опять.

Это было ужасно тогда — и *все еще* ужасно теперь. Я чувствовал себя униженным... оскорбленным как личность... разъяренным... и абсолютно бессильным, чтобы это изменить!

Эти чувства мы испытываем по отношению к тем, кто вломился в наш дом и украл наше имущество — просто материальные вещи, которые, как это было в моем случае, я мог бы пойти и купить в течение ближайших нескольких дней.

Представьте теперь, насколько большее потрясение, гнев и бессилие мы испытали бы, если бы кто-то украл у нас такую личную и бесценную вещь, как наши *мечты*.

Как раз это и произошло.

Некто — или, точнее, банда неизвестных преступников — украла Американскую мечту. И прямо из-под нашего носа.

Наши мечты и надежды, наше будущее украла и где-то спрятала банда свободно передвигающихся повсюду преступников, которые богатеют за наш счет.

## **Американская мечта стала мифом**

В наше время Американская мечта — это не более чем волшебная сказка

*не* потому, что она не реальна...

*не* потому, что она ушла в прошлое...

*не* потому, что она уже больше недостижима...

и *не* потому, что мы ее не заслуживаем. Совсем не поэтому!

Она стала мифом из-за системы нашего воспитания — того, чему нас учили в детстве: мы *должны делать что-то*,

чтобы реализовать Американскую мечту, то есть просто больше не работать.

И более того, вся эта установка “получи диплом об окончании колледжа, проложи путь, чтобы вскарабкаться по служебной лестнице или создать свой собственный небольшой бизнес, и ты осуществишь свои мечты...” — стала *системой*. По отношению к таким, как мы, все это превратилось в колоссальное надувательство — та система, в которой мы живем и работаем, используется “важными персонами”, теми, кто обладает властью, чтобы заставить нас всю свою жизнь гробить на работе, по дешевке продавая свое время, только для того, чтобы *они* могли разбогатеть!

От одних только мыслей об этом во мне поднимаются те же самые чувства, которые я испытывал, когда в мой дом залезли воры...

Но с одним существенным отличием: я не чувствую себя бессильным. Этого больше нет.

Я нашел путь, как вернуть Американскую мечту.

Но прежде чем я расскажу об этом пути для среднего американца — позвольте мне задать вам несколько вопросов.

### **Что такое Американская мечта?**

Может быть, Американская мечта в том, чтобы посещать колледж и получить диплом об его окончании? Конечно, вы знаете, что для некоторых это срабатывает, но для многих ли? И разве правда не в том, что даже для врачей, юристов и чиновников из правительства и корпораций, будущее больше не соответствует тому, прежнему, идеалу?

Многие ли, окончившие высшие учебные заведения, находят сегодня работу в избранных ими областях? И сколько среди них спустя десять лет, или хотя бы пять, продолжают выполнять ту же работу?

Очень немногие.

Может, Американская мечта — это получение хорошей работы? Подумайте, можете ли вы получить такое место, на котором могли бы зарабатывать столько, сколько заслуживаете, на котором могли бы разбогатеть, самореализоваться и почувствовать себя свободным человеком, продавая свое время за деньги?

А знаете ли вы, что более половины всех внезапных сердечных приступов случаются между 8-ю и 10-ю часами *утра в понедельник*? Это говорит о том, что люди готовы *скорее умереть, чем опять идти на осточертевшую работу!*

В деловой Америке нет больше прочных отношений между людьми и компаниями, в которых они работают, — и нет защищенности. Согласно мнению Пола Зейна Пилзера, всемирно известного экономиста, к 2000 году мы придем к чудовищной безработице — 20 процентов безработных.

Может быть, Американская мечта — это владение собственным малым бизнесом? Я это пробовал. Сделал миллион долларов... но, чтобы сделать их, я должен был потратить более 1,2 миллиона!

А знаете ли вы, что в 90 процентах случаев малый бизнес терпит крах в первый же год после его создания... а 80 процентов из тех, кто выживает, закрываются в последующие пять лет? И что эти 80 процентов никогда не дотягивают до 10 лет? Но, может быть, владение собственным *традиционным* небольшим бизнесом является тем путем, по которому можно достичь Американской мечты?

Заметьте, я сказал *традиционным*.

## **Время, в котором мы живем**

Мы живем в необычное время, и оно требует необычных решений — новых, лучших и разнообразных.

Идеи, на зарождение, рост и зрелость которых прежде требовалось 50 лет, сейчас требуется всего 5. Все изменяется — и изменяется так быстро, что истории величайшего ус-



пеха, которые произошли всего несколько лет назад, сегодня кажутся незначительными и устаревшими.

Вот вам пример: долгоиграющие пластинки.

Если бы вы в 1985 году владели преуспевающим бизнесом, выпускающим пластинки и музыкальные альбомы, вас считали бы очень богатым человеком — миллионером, и не из последних. И где бы вы оказались сегодня — спустя всего несколько лет? В наше время весь рынок захватили магнитофонные кассеты и компакт-диски. А пластинок уже почти никто не покупает — а ведь всего несколько лет назад производство пластинок было индустрией с общим доходом в 24 миллиарда долларов в год.

Что, картина начала проясняться?

Леди и джентльмены, завтра делается *сегодня*. Если вы неспособны это понять, если не знаете, что грядет, то останетесь в хвосте событий. И будете плестись не на один-два шага позади, а на *целые километры!* А тем временем жизнь будет нестись с такой скоростью, что вы, возможно, *никогда* уже не сможете ее догнать!

Если вы еще не достигли вершины пути, ведущего к процветанию, того места, где ваша работа, в буквальном смысле слова, работает на будущее, у вас будет только один шанс из 10 000 достичь этой вершины. Поверьте, это правда. То, что останется в этом случае на вашу долю — это низкооплачиваемая, утомительная работа в сфере обслуживания: уборка за кем-то или ожидание, пока подвернется какая-нибудь более благоприятная возможность.

Оглянитесь вокруг. То, о чем я говорю, уже происходит.

## **Изменения, которые произошли с рабочими местами**

Вы думаете, что металлургическая и машиностроительная отрасли промышленности США когда-нибудь опять станут такими, как прежде? Этого не произойдет. Кто захочет отка-

заться от промышленного робота или какой-нибудь другой машины-автомата, которая не делает ошибок и может заменить 20 человек, а стоит при этом наполовину дешевле? Если не верите, попробуйте найти работу в Детройте, Питсбурге, Западной Вирджинии...

Давайте посмотрим проблеме в лицо — рабочий класс постепенно вымирает.

А как насчет работы для служащих в учреждениях?

Ответить на него можно двумя словами: *технологии* и *доходы*; а в сумме они дают одно целое, характерное для служащих по найму, — *бедствие*.

Тридцать пять процентов всех служащих по найму — а под это понятие подпадают многие миллионы людей — рискуют оказаться уволенными, пополняя армию безработных, пребывающих в тщетных поисках мест работы, подобных тем, которые были навсегда упразднены их прежними работодателями.

А как насчет 70 000 уволенных в “GM” или 40 000 в “IBM”, или *еще 100 000*, запланированных на увольнение к 1995 году? Куда они пойдут работать? И что будут делать?

Удачи им.

Вы, должно быть, видели статистику по безработице. Гигантские корпорации увольняют людей десятками тысяч — в 1992 году всего было уволено более 700 000 человек! Почему?

Времена меняются... такие работники уже больше не нужны. А кто может позволить себе содержать тех, кто не нужен?

Оглянитесь вокруг, идет повальное сокращение рабочих мест; те же компании теперь выполняют ту же работу, или даже большую, с помощью меньшего числа людей! Единственное, что поднимается еще быстрее, чем планка безработицы, это рынок акций! Во время недавнего спада индекс “Dow Jones” поднялся с 2000 до 3400 пунктов!

Почему?