Наталья Лис

lisnata@mail.ru

+79781302731

**Тяньшист**

Севастополь, 2024

**Действующие лица**

Остап – 22 года

Внесценические персонажи, которые появляются на видео главного героя: Немолодая женщина «синяя лошадь», молодая женщина-начальник, гости-коллеги за новогодним столом.

*«Сколько в жизни не паши – всё равно придешь в Тяньши*.»

**Пролог – Семь чудес света**

*Молодой парень сидит и смотрит видео на телефоне (которое проецируется на экран за его спиной).*

*На видео нарядные люди за щедро накрытым столом отмечают Новый год. На экране появляется немолодая женщина в ободке и с синим хвостом, рядом с ней наш герой в белом спортивном костюме, поверх которого надета накидка их искусственного меха, на голове – серебристый парик из дождика и меховая шапка «привет из 90х». Он ярко накрашен.*

***Женщина*** *читает с листочка «стихи» собственного сочинения:*

«С Новым годом, друзья! Дождались вот и я! Вы узнали меня? Кто я?»

***Кто-то из гостей*** «Лошадь!»

**Женщина** продолжает: « Из морских пучин я на свет родилась! Лошадь синяя звать меня! Я пришла не одна, я Снегурку взяла. Ведь вдвоём веселей! А она не просто к вам сегодня пришла, ведь подарки она принесла…» (*Герой поднимает небольшой подарочный пакетик в одной руке*). Но прежде чем их подарить она песню споёт. Про себя»

***Парень*** *танцует как чёткий пацанчик, раздвигая руки в сторону и приседая, поёт песню:* «Родилась я изо льда, очень худенькой была, такой маленькой прозрачной, такой страшненькой была. А теперь смотрите сами: вся в мехах и серебре, я успешна и богата, я устроилась в Тиенс! Нет проблем никаких и хороший аппетит! Я Снегурочкой была, изменилась жизнь моя, я теперь имею статус бизнес-леди звать меня! Дед мороз не нужен мне, лошадь синяя при мне! Покупаю что хочу, и на цены не смотрю! Поменяла я работу на компанию Тяньши! Нафиг праздник мне и ёлки – бабки-бабки мне нужны! Напоследок я хочу с вами поделиться, будет всё, что захотите, будет обязательно, а теперь все встаньте в круг – время веселиться!»

*Гости хлопают.* ***Женщина*** *раздаёт всем листочки с текстом:*

- Так, три-четыре, встаём и поём на мотив маленьких утят!

*Комментарий от* ***девушки-начальницы****:* «Маленьких леблядей».

**Женщина** *скачет и жестикулирует как дирижёр, все поют:* «Новый год стучится в дверь, ты ему открой быстрей. Лошадь синяя бежит и копытами стучит, открывайте ворота. Да-да-да-да! Нам несёт она успех, кучу денег без помех, успевайте получать. Да-да-да-да! Все структуры и людей оформляйте поскорей, шевелитесь же живей. Да-да-да-да. Тяньши! Мир Тяньши прекрасен, нету больше слов. Все мы здесь надолго, любовь и счастье получим вновь! Мы не зря сюда пришли, счастье нам даёт Тяньши. Да-да-да-да! Ведь терпение и труд всё на свете перетрут, это ясно всё как божий свет. Да-да! Мир Тяньши прекрасен, нету больше слов! Все мы здесь надолго любовь и счастье получим вновь. Да-да-да-да, Тяньши!»

Парень выключает видео.

**Картина первая – Семь цветов радуги**

Можете меня Остапом звать. Я тогда только универ закончил, в дипломе написано «Инженер по автоматизации технологических процессов и производств». Сам до сих пор не особо понимаю, что это за специальность и куда по ней идти работать. Один только из наших на завод попал. У нас ведь и заводов особо нет. Буквально пару человек по специальности устроились, со всего потока. Остальные кто во что горазд: повар, охранник, продавец, стюардесса…

При советском союзе распределение было, а сейчас… Даже сами преподаватели особо иллюзий не строили что нам эти знания пригодятся.

Вообще студенческие годы отличные были: общага – друзья, зал, тренировки. Хотя пятый курс я вообще не хотел заканчивать – не видел смысла. У меня уже был диплом бакалавра, ну будет диплом специалиста – и что? Но в последний момент всё-таки сделал дипломную работу: неделю я не спал, ну там спал по два, по три часа. Раз уж я дошёл до этого, надо идти до конца. При этом я понимал, что этот диплом не даёт мне ни-че-го.

А потом выпустился, нужно было работу искать. Сначала пошёл на вокзал в ларёк торговать, где до этого летом подрабатывал. Мы там из водопроводной воды делали минералку ещё. Прибыль делили на троих: мне, начальнику и его жене – она бухгалтером была. Ну, мне конечно большая часть перепадала. Если большой стаканчик брали, я сразу гривну в карман прятал. На «минералке» в два раза больше своего дневного оклада зарабатывал.

Ещё иногда грузчиком или разнорабочим на стройке работал. На жизнь хватало, но всегда ведь хочется большего. Ну и зима приближалась – хотелось куда-нибудь под крышу, и желательно, чтобы головой работать, а не физический труд.

И вот мне попалось объявление – искали офис-менеджера. Понравилось то, что никакого опыта не требовали, решил попробовать. Девушка по телефону со мной очень приветливо поговорила, пригласила на собеседование.



**Картина вторая – Семь раз отмерь, один раз отрежь**

Взял паспорт и на следующий день сидел в офисе. Офис у них находился на Проспекте Октябрьской Революции 91, на первом этаже жилого дома. Первое впечатление непонятное, – две маленькие комнаты, одна типа «приёмная», а другая, где проводятся непосредственно собеседования.

Я был не один, всего, наверное, человек 15 было. Это встревожило меня немного. Мы все сидели в маленькой комнате с практически пустым кулером, телевизором и доской с маркерами.

Прежде чем мы начали, нам выдали несколько анкет. Нужно было указать свое полное имя, то, чем вы занимаетесь, 5 положительных и 5 отрицательных сторон.



Потом зашла женщина и начала представлять компанию. Она была красивая, моя одногодка. Представилась нам как Екатерина Сергеевна Зайченко.

***Текст собеседования Тяньши:***

***Имя Отчество, называете соискателя уважительно.***

*Пока соискатель присаживается, с доброжелательной улыбкой задавайте отвлеченные вопросы: - «Легко ли нас нашли?», «Как себя чувствуете? Готовы ли к нашей беседе?» и т.д. При беседе старайтесь смотреть в переносицу или левый глаз соискателя. Соблюдайте правило «зеркала» (копируйте позу). Присоединяйтесь по жестам, лексике, темпу речи, можно прикоснуться пока соискатель не раскроется. Он должен захотеть рассказать вам о себе, своих увлечениях, проблемах которые хочет решить. Повысьте самооценку человека.*

*Добрый день! Меня зовут …*

*А Вы – Ф.И.О. Я правильно Вас называю? Приятно с Вами познакомиться. И.О. Давайте нашу беседу построим следующим образом: сначала мы с вами познакомимся, а потом я расскажу, чем мы займемся и что конкретно я могу Вам предложить. Хорошо? Прекрасно!*

Кто-то из соискателей спросил «А как же всё-таки называется компания?» Но она не предоставила такую информацию, как название компании, юридический адрес и так далее. Просто сказала, что «поставка продукции нашей компании номер один».

Дальше Екатерина начала рассказывать нам о бизнесе и этапах развития карьеры, зарплате и графике, а потом почему-то предложила поиграть в небольшую игру.

В процессе она заметила меня с растерянным выражением лица и спросила: «Всё ли в порядке?». Я ответил – «Да, но я так и не понимаю, зачем мне вся эта информация». Она ответила, что мне все подробно расскажут после тренинга.

Далее последовала долгая история о том, чем занимается организация, сколько денег она зарабатывает и насколько широка её сеть. Это всё продолжалось часа два, я устал сидеть на стуле и уснул на месте.

Дело в том, что как раз перед собеседованием я пару ночей не спал – подрабатывал грузчиком. Нужно было быстро разгрузить корабль, поэтому платили неплохо (530 гривен). 460 тонн разгрузили.

В общем, я сладко спал и, наверное, уже видел свою прекрасную богатую жизнь. Потом Екатерина подошла и дотронулась до моего плеча. Я тут же проснулся и обнаружил, что все уже ушли, и в кабинете никого кроме нас нет.

Я засмущался, она улыбнулась и сказала, что перед тем как попрощаться, нужно ответить ещё на парочку вопросов. Мне понравился её искренний интерес к моей скромной персоне. Екатерина задавала вопросы о моих будущих целях, о планах на этот год, зачем мне деньги, каким я вижу своё будущее и так далее. Мы так душевно поговорили, как если бы мы были старыми друзьями. С собеседования я ушёл довольный.

Сейчас я понимаю, что она использовала НЛП – техники. Например, технику «трёх да» – несложный психологический прием, позволяющий склонить оппонента к согласию. Надо подобрать три последовательных вопроса так, чтобы на первые два собеседник гарантированно ответил «да». А третьим уже задавать то, на что важно получить согласие. На каждый мой положительный ответ, Зайченко кивала и улыбалась. В конце беседы она сказала: «Я передам ваши ответы руководству и, если вы нам, подойдёте – мы вам позвоним».

Это, как мне потом объяснили, был ещё один приём – интрига и создание искусственной значимости, чтобы человек переживал и вкладывал свои эмоции, возьмут его или не возьмут на такое "крутое место работы". А так как ты уже вложил свои эмоции и переживания, то впоследствии будет гораздо тяжелее отказаться от предложения, которое тебе сделают.

 Вечером мне позвонили и сказали, что я прошёл собеседование и пригласили на обучение, которое длится 3 дня. Необходимо только внести залог за учебные материалы, которые мне будут выдаваться на руки.

**Картина третья – Волк и семеро козлят**

На следующий день с раннего утра я уже находился возле того же самого кабинета, в котором проводилось собеседование. Перед обучением мне дали книгу «Богатый папа, бедный папа» под залог 50 гривен.

Первая лекция была о рынке труда, и какие существуют виды заработка денег. Вела лекцию всё та же Зайченко. Нам поведали о "чудесной" схеме продажи товара потребителям, которая называется многоуровневая (MLM). Это когда у производителя есть торговый представитель, и он занимается реализацией товара, т.е. практически с завода почти сразу в руки клиенту. Так объяснили на занятии.

Екатерина рассказывала про "квадрат денежного потока", про маржинальность их продуктов, а так же про линейную систему "производитель-дистрибьютор-потребитель".

Я не особо понимал, зачем мне эти знания на должности «офис-менеджер», но решив, что эти лекции входят в регламент компании при трудоустройстве, покорно слушал и старательно конспектировал.

Если честно, где-то через полчаса у меня мозг начал кипеть от огромного количества фактов и "невероятных" достижений, но о продукции не было сказано ни слова. Вся задача данной лекции была в накручивании пришедших в первый раз людей, попытке заинтриговать и ввести в легкую эйфорию.

В конце нам дали домашнее задание – составить список своих пятидесяти целей на жизнь в трёх периодах: краткосрочный (до 1 месяца), средний (до 1 года), и долгосрочный (до 5 лет). Лекция длилась полтора часа, но я ушёл с неё очень уставший, как будто бы высидел 4 пары в универе. Ещё и домашку нужно было делать. Хотелось всё бросить, но мама всегда говорила, что я всё бросаю на середине – хотелось доказать что это не так и довести дело до конца.

На второй день нужно было высидеть на лекциях уже 2,5 часа. Второе занятие было о том, как в компании начисляется прибыль. Екатерина начала с презентации компании. Она объяснила специфику, значимость, и структуру, выделила моменты, в которых их корпорация превосходит другие (фокусировалась на огромном потенциале и масштабе, мол, 220 стран, межправительственное соглашение, топ компания в Китае). Так же написала на доске название:

«Tiens Groiup Corporeishen»

 Именно так. С ошибками. Насторожило, но не отпугнуло. С кем не бывает, ошиблась.

Указала на главные критерии качества их конторы, а именно "красота, здоровье, молодость". Поделилась информацией по поводу того, как компания вставала на ноги, и какой у них оборот. Цифры были названы космические. Так же рассказала про сертификаты качества компании (минздрав, халяль, эко, кошер итд.)

На этом её лекция начала подходить к концу, но нас попросили не расходиться, потому как через 15 минут начнется ещё одна – уже от мужчины, который расскажет о внутренней структуре компании и самом вкусном – оплате труда.

Вышел на улицу – подышать свежим воздухом. Пытался придумать себе оправдание, почему я ещё не ушел. Всё-таки надеялся, что скоро пойму, что здесь к чему: какие у меня будут должностные обязанности и оклад. На улице ко мне подошла Екатерина Зайченко и предложила добавиться в друзья Вконтакте. Сразу накидала ссылок на всякие бизнес - паблики с цитатами о богатстве, улыбнулась и уехала на новенькой красной KIA.

Вошел в кабинет, сел на свое место. Через несколько минут пришел пожилой мужчина в деловом костюме. Начал лекцию.

Долго и нудно рассказывал про систему вознаграждения. Если кратко, их 7: прямое вознаграждение (твои личные заслуги), структурное вознаграждение (группа лиц подконтрольных тебе отстегивают процент от своего заработка, составляя твою зарплату), вознаграждение за руководство (если ты курировал человека и он получил новую звезду (потом расскажу о звёздах) - тебе выплачивается дополнительный бонус), ну и всякие другие.

Далее, он рассказал о том, как строится карьера в компании, и как работает система выплат. Там у них ещё своя валюта была, ПВ называлась, там 100 ПВ например и у неё курс к разным валютам. 100 ПВ вроде 300 гривен было.

Потом про звёзды. Недавно принятый на работу человек получает 3 звезды. Его считают рангом стажёр. Потом поднимаешься по звёздам там: 4, 5,6,7,8… 8 звезд максимум – это руководитель филиала. Так же имеется система "коронации", за заслуги 8 звёзд, потом выдают значки "льва", и статусы. Растёт доход и почёт. Бронзовый, серебряный и золотой лев, потом вроде ещё какие-то выше ранги есть типа «Заслуженный почётный член правления».

Дальше он нарисовал несколько диаграмм, восхваляющих компанию Тяньши и принижающих другие компании. Вкратце, это обусловлено тем, что их компания не тратит деньги на рекламу, так как рекламой занимаются сами сотрудники в рамках своих трудовых обязанностей, что позволяет им более грамотно и справедливо распределять доход и вознаграждения.

На этом лекция подошла к концу, в офис вернулась Зайченко и попросила каждого поочередно зайти в кабинет для согласования даты следующего этапа стажировки. Я поинтересовался о своих должностных обязанностях. Он ответила: "На следующей стажировке все расскажут и покажут", больше из неё вытянуть ничего не удалось. Сославшись на то, что нас много, а она одна, попросила не задавать лишних вопросов и позвать следующего соискателя. Было уже не так приятно, как после первой нашей встречи. Но потом она написала мне Вконтакте и мы мило общались весь вечер.

Домашним заданием было посчитать, сколько зарабатывают сотрудники в разных ситуациях по методичке. Также дали с собой диск с фильмом «Секрет» и сказали до завтра посмотреть. Ну, там про то, что мысли материальны, думай и богатей…

Фильм меня впечатлил! Если ты веришь – возможно ВСЁ. Но домашку я делать не стал – хватило уже домашки за пять лет универа.

На третий день опять много говорили о том, как можно заработать в Тяньши. Ближе к концу лекции случилось чудо – нам наконец-то официально представили компанию. В голове возник вопрос: а почему это стало известно лишь на третьем по счету занятии и на четвёртом моём посещении офиса компании?

Ещё я заметил парочку людей, заинтересованных и замотивированных больше остальных: они так рьяно тянули руки, восхищенно соглашались со всем и кивали головами. Уже потом я узнаю в этих людях своих новых коллег.

Одна девушка подняла руку и сказала что её мама против сетевого бизнеса, и запрещает ей таким заниматься.

Зайченко тут же жёстко ответила, что если семье не нравится деятельность компании то, это не ваши люди и с ними надо прекратить все контакты. Девушка с ней не согласилась, но ей, кстати, потом вернули деньги за обучение.

Оглядываясь назад, понимаю, что я во время работы в компании отдалился от родных и друзей. На тот момент для меня существовали только Тяньши и их ценности. Такой притягательной была идея больших денег.

**Картина четвёртая – Семь дней недели**

Я пошёл к родителям и занял у них деньги. Там вообще все сидели на кредитах. Мне повезло, что у папы деньги были, а то и мне пришлось бы брать. В основном все бизнесмены берут кредиты, это обычная, стандартная практика.

Я же всё рассчитал, написал на бумажке имена своих знакомых, друзей и родственников. Каждому выставил оценку по шкале потенциальной сговорчивости, от единицы до пятерки. Через месяц я должен был стать счастливым обладателем пятидесяти тысяч гривен. Затем я планировал толкнуть товар уже знакомым знакомых, расширить сеть. Соответственно, через год у меня на руках должен был оказаться миллион.

Но что-то пошло не так. «Единицы» прямо посылали меня куда подальше, «тройки» пытались отговорить, а «пятерки» говорили: «Я бы взял, да денег сейчас нет, потом куплю». В результате я продал всего две банки: одну – бывшей однокурснице, которая была в меня влюблена, вторую – собственной бабушке. Да, это отвратительно. Но с бабушки я взял половину суммы, остальные деньги из своих положил. Хотя на самом деле в Тяньши реализация товара – вторичная задача, первичная – привлечение новых сотрудников. Для этого нужно вкладываться в рекламу: оплачивать объявления в газетах и на сайтах, ходить листовки клеить.

Вот большую часть своего времени я и ходил – объявления клеил, тоже «офис-менеджеров» искал себе в команду, и ещё сам тексты объявлений придумывал. Вот, у меня в компьютере сохранилось парочка:

«Работа в офисе!

Если ты коммуникабельный и позитивный человек, не боишься открыть для себя что-то новое, тогда обратись по этому телефону и возможно ты найдёшь свое призвание».

«Работа в офисе!

Если тебе не безразлично твоё здоровье и есть желание помогать людям, получая при этом неплохой доход. Тогда ты тот, кто нам нужен!»

Ну как? Я считаю – классные получились объявления. Несколько раз мне звонили – узнавали подробности, но подписать под себя никого так и не удалось. Приходилось самому покупать продукцию.

Вообще ты же деньги не просто впустую тратишь, а покупаешь качественный, хороший товар. Я вот сразу улучшение здоровья почувствовал. Если бы я сам на себе всё это не попробовал, неверное, чувствовал бы себя раз в пять хуже. Потому что как я в общаге жил… Ну, вы понимаете, за пять лет в общаге я потерял много здоровья: приходилось учиться, тренироваться, работать грузчиком, ну и тусовки, само собой.

Мне друзья начали говорить что Тиенс – это секта и кидалово. А я считал и считаю по-другому. Любая работа – это секта. Я не мыслю какими- то стереотипами. Я пришёл, мне показали, как это работает, почему это работает, и я сам принял решение.

**Картина пятая**  – **Семь футов под килем**

Довольно быстро мне предложили поехать работать в соседнюю страну за две с половиной тысячи километров. До этого я за пределы нашего региона не выезжал ни разу за свои 22 года.

Прихожу как то на работу, а наставница мне говорит: «Мы переезжаем, здесь у меня не идёт. Я поеду открывать новый офис, если есть желание, будем там развиваться. » Ну, естественно нужно было с собой бабки.

Вообще мне понравилась идея на себя работать. Ищи больше людей – будет больше денег. Я у бати взял то ли две, то ли три тысячи баксов. Тогда рубль был 35.

У моей наставницы в Казани у мамы офис был и своя команда. Мы приехали туда, Зайченко сразу заявила – планы поменялись, мы в Челны не едем, в Казани будем. Мама восьмёрка была и дочку тоже до восьмёрки продвинула. Несколько дней я жил с Зайченко и её мамой в двухкомнатной квартире, которую они снимали. Выделили мне диванчик на балконе. А потом мы жили на улице Гвардейской впятером в двухкомнатной квартире. Я спал на полу, на матрасе. Шкаф был один общий.

Там, в квартире, у меня появился старший друг Генадич – умудрённый опытом, интересный чувак. Мне он нравился, правильный был: не считал себя там каким-то гением. Он мне дал одно из главных напутствий, я был наивный двадцати двух летний пацан, а он мне сказал, что люди не меняются и не умнеют. Говорит, был на встрече одноклассников, с которыми 20 лет назад учился в школе, и 90 там, 95 процентов не поменялись никак. Просто стали на 20 лет старше. Они не поменялись никак: ни по поведению, ни по мировоззрению, ни по чему. Тогда я осознал в первый раз, что люди оказывается, не меняются, не хотят умнеть, не хотят анализировать. Я, по крайней мере, стараюсь.

В Тяньши мне подкидывали всякие умные книжки. Мы там ездили на всякие тренинги. Вот в Уфу, например, и с нами поехал наш золотой лев, это даже круче восьмёрки.

Спикер был такой старенький чувак в очках, он типа йог, который мог неделю без еды и воды. Два дня этого семинара. Нас пятеро на Жигуле приехало. Я, Михалыч, Генадич, Зайченко-мама и дочь.

Он, тренер этот, держал, я так понимаю, на энергетике много людей, особенно баб. Он просто приехал в город, а их уже начинало вести. Ну и потом было у него такое упражнение, повторять « Я у мамы дурачёк/дурочка», мы должны были повторять это по кругу, типа НЛП- программирование. В общем, наша главная подошла и сказала, что нам это не подходит, мы сворачиваемся и уезжаем. Нам даже деньги какие-то вернули и мы уехали. Но личность у него реально сильная. Не знаю до сих пор, в чём смысл этого упражнения. Наверное, смысл где-то глубже. Он показывал фрагменты из моего любимого фильма «Револьвер», например.

Ещё там были всякие конкурсы типа для увеличения патриотизма, монетку там куда-то бросали, Здравствуй Тяньши. Вот гимна не было, надо было им подсказать. Сейчас у всех гимны.

Вернулись в Казань. Я также ходил, клеил объявления, а ещё собеседования проводил, по 5-7 в день. В итоге привёл к себе в команду пару пенсионеров. Потом максимум 4-5 человек было: студенты и пенсионеры. В основном, пенсионеры.

С утра ты приезжал в офис, часам к 9, в офисе проходили собеседования утренние, потом были лекции трёхдневные. Ну, потом, в процессе они сократили до двух дней. Верха подумали: три дня много, народ сильно растянуто информацию получает, если кто-то заинтересовался, он сразу заинтересовался, а если люди сразу негативят, то нет смысла их держать три дня. Брали 500 рублей залог, чтобы вернули книжки. Если кто-то на второй день не приходил – даже лучше, книги дешевле стоили. По факту эти залоговые 500 рублей для многих были основным источником дохода в Тиенс.

Вообще лекции опытные люди проводили, но и мне пару раз доверили. А после лекции, когда твои люди выходят, ты их спрашиваешь: «Что вы поняли? Есть ли какие-то вопросы? Будем работать, не будем?».

Мой основной заработок был в том, что я клеил листовки за свою наставницу, она мне платила 6 тысяч в неделю. Другим эти деньги не платили. Всего, вместе с БАДами, максмум 30 тысяч выходило. За квартиру отдавал 3 тысячи. Питался скромно, в основном макаронами или гречкой с тушёнкой. Большую часть заработка откладывал, чтобы потом поехать к родителям в гости. К тому же, мне тогда необходимо было каждые 90 дней пересекать границу. По закону я мог не больше этого срока на территории другого государства находиться.

Ещё я за свой счет ездил в Москву, в концертный зал «Россия», когда приезжал глава Тяньши и рассказывал какая это офигенная компания. Через год приехал тот же самый китаец и почти тоже самое говорил. Я знаю, потому что в первый раз конспектировал.

В принципе сама система мне очень нравилась: хороший товар, который может тебя продвигать, хорошая компания единомышленников. Тиенс мне дал уверенность в себе, понимание как работает психология, как работает бизнес.

**Картина шестая –** **Семь кругов ада**

Ну да, я не заработал, мои знакомые не заработали… Но куча людей там заработали! Сначала они в Тиенсе пять лет своей жизни положили, а потом начали серьёзно зарабатывать. А я просто хотел продвигать хороший продукт. Как говорил Генадич, «те, кто у нас считаются продавцами, в большинстве своём, не продавцы, а отпускатели товара. А настоящих продавцов максимум пять процентов из тех, кто занимается продажами».

В общем, моё видение бизнеса всё больше расходилось с видением лидеров. У них было понятие, что бабки надо, бабки, бабки, типа я была никем, и поднялась на Тиенсе. Ничего не было в голове кроме бабок.

Эйфория постепенно проходит, и я начал вникать в систему. Их разговоры и действия начали всё больше разнится. Ну, например, они говорят «мы все равны», «мы бизнес-партнёры». А потом получилась такая ситуация: у меня был какой-то странный мутный чувак, который сказал «та ну не, я не приду», а потом он с утра пришёл. У нас же был дежурный, который приходил раньше на офис, к 8, ну или к 8-30. А в этот день дежурный был из нашей квартиры – Иваныч. Мы поздно легли и проспали. В общем, старшая пришла первой в офис, а там этот чувак уже сидит, ждёт. Ну и естественно началось, типа вы тут все офигели, что за фигня…

**Картина седьмая – Семь смертных грехов**

Меня всё больше коробило то, что они во главу всего ставили деньги. Особенно когда первые пару лет ты там ничего не зарабатываешь. Смысл в том, что ты должен работать над собой. Перестраивать своё мышление. Учиться общаться с людьми, быть увереннее. И только после того, когда в тебе появляются задатки лидера, только тогда к тебе начинает вот эта команда твоя приходить. И нет там никаких вот этих больших и быстрых денег, про которые они сразу рассказывают. Понятно, выходят всякие восьмёрки которые там зарабатывают. Я-то сразу видел, что нет там никаких денег. Но сама система мне нравилась, именно в абсолюте. Если брать математическую модель бизнес плана – она прекрасна. Проблема в людях, как всегда.

К тому же мать с дочерью Зайченко решили вернуться в свой родной город Киров, потому что там их офис стал загибаться. Ну, они предложили нам: «не хотите ли с нами поехать?». Пару человек, кто изначально был из Кирова, с ними и вернулись. Плюс ещё одна бабуля взбалмошная. А мы с Генадичем и Иванычем остались. Движуха распалась, и мы нашли двухкомнатную хату с дедом-маразматиком. Он нашу еду съедал, каждый раз говоря « я компенсирую» и ничего, конечно же, не компенсировал.

Начальница уехала, за листовки перестала платить, а с самого Тиенса к тому моменту я бабок считай не имел. Больше тратил на БАДы, чем зарабатывал. Так что я пошёл грузчиком на склад. Возможно, если б были другие лидеры, а не те, я бы остался и добился бы большего.

Трудно было сразу бросить дело, в которое вложил много денег и сил, да и надежда в глубине души ещё оставалась. Я ведь там получил такие знания, которые за 5 лет в университете даже близко нам не давали. Знания об успехе, о мотивации, о психологии …

 Я же не знал о сетевом маркетинге ничего, вообще. Поэтому у меня и не было никаких стереотипов. Я просто послушал информацию. Ну, схема нормальная, рабочая. Подводные камни, потом, понятно открываются.

А все подводные камни, это то что у людей парадигма того что сетевой маркетинг – это что-то плохое: Гербалайф, МММ, Коралловый клуб.

Я был чистым листом. Никогда даже про Орифлейм не слышал до этого. А ведь это классная концепция, на самом деле, идеальная математически продуманная схема, которую испортили люди. С людьми вообще всё не так.

Вот вы говорите, пирамида. Пирамида – это ты вкинул бабки, и тебе потом вернулось больше. А тут, по факту ты просто купил продукцию, которая твой организм поддерживает. Не на воздух деньги ушли. Это не просто витаминки. Это качественная продукция, которая стоит дороже. Ты можешь купить штаны за тысячу, а можешь за десять тысяч. Какие будут лучше? Там эффект был. Кальций у них по революционной технологии, весь Тиенс же с кальция начинался. Этот кальций не такой как в других магазинах, там процент усвоения – 90. Этот секрет никто не раскрывает – коммерческая тайна. А этот в таблетках кальций, он не усваивается, там на 20 процентов максимум.

Когда человек находится в сетевом бизнесе и искренне верит, что делает хорошее дело, переубедить его невозможно. Он будет активно отстаивать свою позицию, рассказывать, что это самый лучший бизнес, самая лучшая компания и так далее.

Чаще всего, сам он не лохотронщик, просто пока еще в розовых очках, опыта маловато. Я ведь не врал никому, разве что самому себе. Я действительно верил в продукт, может, и до сих пор верю.

Гнилую суть начинаешь видеть спустя время, часто – через несколько лет. Особенно, если ранее не было никакого опыта предпринимательства, вот как у меня. И не особо разбираешься, как в бизнесе всё устроено.

Успешный ли я сейчас? Нет. И тогда не был. Когда буду? Возможно никогда.

*На экране телефона (и экране за спиной нашего героя) появляется видео, где молодая красивая девушка говорит мотивационную речь:*

 «Все ваши мечты, все ваши цели благодаря бизнесу компании Тяньши сбудутся. Успех, он вас полностью вообще исцелит, он вас сделает успешным, он вас сделает счастливым, и вы забудете обо всем, что у вас на данный момент происходит».

**Занавес**