

# **Воплоти мечту в реальность!**

Руководство для жителя города Новый Камелот

Разработано Тренинговой компанией «Юлия&Юлиан»



Дорогой друг!

Уже больше 11 лет компания «Новый Камелот», руководствуясь в своей деятельности принципами честности, порядочности, демократичности, свободы выбора, творческого самовыражения, гуманности, оптимизма, взаимной поддержки и профессионализма, выполняет свою **миссию**:

**Формирование мирового содружества людей, объединенных стремлением к здоровью, благополучию, душевному равновесию и духовному росту.**

Являясь постоянным жителем города Новый Камелот, Вы можете не только воплотить в реальность свои самые смелые мечты, но и помочь в этом такому количеству людей, какому только пожелаете!!!

Для этого необходимо регулярно выполнять всего два действия:

1. Самому быть активным потребителем продукции компании «Новый Камелот», поскольку это – основа здоровья и душевного равновесия.
2. Делиться этой возможностью с максимальным количеством людей. В результате Вы не только достигнете материального благополучия, Вы обретете самое ценное – новых друзей! И ваш совместный путь будет способствовать духовному и финансовому росту каждого участника процесса, приводя к исполнению заветных желаний и воплощению мечты!

В этом руководстве собраны простые и вместе с тем эффективные методы достижения желаемого. Применяйте их сами, рекомендуйте своим друзьям, увеличивайте количество жителей города Новый Камелот. Оглянитесь вокруг: сколько людей ждут Вашей поддержки, ждут, когда Вы предоставите им шанс и расскажете о прекрасных продуктах, несущих здоровье. Пригласите их в прекрасный город друзей, где царит мир, гармония и счастье!

Удачи Вам на этом пути – пути реализации Вашей мечты!

## **Инструменты успешного жителя города Новый Камелот**

Лестница Успеха – Скажи мне, кто твой друг... ..	5
Постулат – волшебная палочка для взрослых.....	15
Обрел мечту – спланируй путь.....	21
Новый день – новые возможности.....	23
Мой друг - телефон (как назначить встречу).....	25
По одежке встречают... ..	27
Кто такой «ДП» и почему он так важен? .....	33
Понимание – основа успеха.....	35
Будь профессионалом.....	38
Еще один «крючок».....	43
Как не упустить свой шанс быть счастливым.....	50

## Лестница Успеха – Скажи мне, кто твой друг...

Каждый человек, организация, сообщество проходят в своем развитии определенные этапы. На каждом этапе есть свои приоритеты. Важно знать эти этапы, чтобы отслеживать свой собственный рост и видеть, что за человек перед Вами, чтобы извлечь максимальную пользу из вашего взаимодействия. Определив, на каком уровне находится Ваш собеседник, Вы легко поймете, как грамотно предложить ему продукцию компании «Новый Камелот», а также рассказать о других возможностях, которые дает город друзей. Используя знания о Лестнице Успеха, Вы также сможете эффективно помочь тем, кто уже является жителем Нового Камелота.

«Лестница Успеха» имеет двойное применение. Начиная любое новое дело, Вы всегда начинаете с первой ступеньки и движетесь вверх. Второй аспект: «Лестница Успеха» показывает уровни осознания. Человек может подниматься по этим уровням, застревать на них и даже скатываться вниз.

Вам как привилегированному потребителю необходимо помнить, что в Вашем сообществе могут быть люди только ниже Вас по уровню осознания. Поэтому, чтобы не сдерживать «рост» своей организации, Вам необходимо постоянно расти и развиваться, повышая уровень своего осознания.

**Существует три критерия, по которым мы определяем положение кого-либо на «Лестнице Успеха».**

### 1. Уровень профессионализма.

Кто такой профессионал?

**Профессионал** - это человек, который, во-первых, отвечает наивысшим требованиям в сфере своей деятельности, и, во-вторых, получает удовольствие от самого процесса, как и от результата.

### 2. Степень ответственности.

А **ответственность** – это желание, готовность, возможность и способность быть причиной по отношению ко всему, что происходит с Вами в жизни.

### 3. Масштаб целей.

**Цель** – это предмет стремлений.

На нижних уровнях «Лестницы Успеха» речь о профессионализме и ответственности вообще не идет, а масштаб целей ничтожно мал. На высших ступенях – профессионализм достигает такого уровня, когда человек становится инструментом в руках Высших Сил, он готов взять на себя ответственность не только за себя, но и за судьбу всей планеты. И масштаб его целей этому соответствует.

Итак, начиная любое дело, мы проходим I-ю стадию – «аврал».

На этом уровне человек руководствуется одним принципом: заработать на кусок хлеба, или, иначе говоря, выжить. Авральщики всегда в делах, они крутятся как белка в колесе, хотя результат их бурной деятельности мизерный. Можно сказать, что они топчутся на месте. Все заработанные деньги тут же «с успехом» растрачиваются на примитивные нужды, и один день по своей сути ничем не отличается от другого. Авральщики даже не задумываются о возможности роста. У них просто не остается для этого времени. Люди этого уровня очень серьезны (и ни о какой игривости здесь не может быть и речи), ведь они «не витают в облаках, а смотрят на вещи реально». Не случайно в основе их наименования лежит слово «аврал» - «выполняемая всем коллективом спешная работа». Их жизнь бесконечно и бесцельно суетлива, а образ их мышления определяется и управляется мнением толпы. Основным их козырем служит оправдание: «у других еще хуже...». Если Вам приходится постоянно справляться с делами (латать дыры вместо продвижения вперед), это верный показатель того, что Вы находитесь на первом уровне.

Авральщики не берут ответственность за свое здоровье, поэтому на продукцию компании «Новый Камелот» они обратят внимание только в случае серьезных проблем со здоровьем у себя или своих близких.

Поскольку у авральщиков не развито бизнес-мышление, их интересует только заработок от продажи продукта по розничной цене.

Способ взаимодействия с людьми на стадии «аврала»: сокращать сроки, «ужесточать» и конкретизировать условия. Тогда они перестают жаловаться и начинают продуктивно действовать.

Запишите пять человек из своего окружения, которые, как Вам кажется, в данный момент находятся на уровне «аврала»:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

II стадия – период отдыха – «тусовка».

Главная забота тусовщиков – подтверждение собственной значимости. У них уже не стоит вопрос «о хлебе насущном», но потребность во внимании со стороны окружающих весьма высока. Поэтому тусовщики очень падки на

похвалу и слепо верят в искренность намерений проявляющих о них заботу людей. Эта излишняя доверчивость при отсутствии внутреннего стержня делает их особенно уязвимыми перед беспардонными афёрами всякого рода проходимцев. Тусовщики убивают своё время в праздных разговорах, называя это общением, и руководствуются в своей жизни принципом: «не хуже, чем у других».

При общении с тусовщиками сделайте акцент на том, что продукция компании «Новый Камелот» поможет им быть всегда в отличной форме и великолепно выглядеть даже после бурной вечеринки и иметь больше сил для общения.

Принцип работы с «тусовщиками»:

1. Необходимо организовывать культурно-развлекательные мероприятия у себя в компании, иначе «тусовщики» уйдут искать развлечения «на стороне».
2. Надо их вовремя возвращать обратно. А то они будут «тусоваться» вечно. И неизменно скатятся в «аврал», где им опять придется крутиться, как белка в колесе.

Запишите пять человек из своего окружения, которые, как Вам кажется, в данный момент находятся на уровне «тусовки»:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

III уровень – обучение – **«вечные студенты»**, или «вечные преподаватели».

Им уже не интересно перемывать косточки знакомым и обсуждать последний фасон шляпки новоиспеченной звезды очередного телесериала. Люди третьего уровня жаждут новых знаний, причем жажда эта столь сильна, что они не отличают «чистый родник» от «стоячего болота». Вечные студенты настолько «заигрались» в бесконечное и беспочвенное самосовершенствование, что уже не в силах выйти из замкнутого круга и начать действовать, применяя какие-либо знания на практике.

Эти люди активно воплощают в жизнь принцип «Учиться, учиться и учиться», как завещал «великий Ленин», при этом абсолютно игнорируют другой важный принцип, провозглашенный Марксом: «Практика – критерий истины».

Общаясь с «вечными студентами» покажите им возможность расширять свой кругозор с компанией «Новый Камелот», делиться знаниями, употреблять продукты, улучшающие память, внимание и умственную работоспособность.

Принципы работы с «вечными студентами»:

1. Покажите на собственном примере основные принципы выполнения задания.
2. Попросите выполнить самостоятельно.
3. Дайте подсказку в случае необходимости.
4. Не загружайте сразу большим объемом информации (слона лучше есть по кусочку).

Запишите пять человек из своего окружения, которые, как Вам кажется, в данный момент находятся на уровне «вечных студентов»:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

IV уровень – активных действий, или **«благородного рвачества»**.

«Рвач» - это профессионал в какой-либо области деятельности, умеющий извлекать из своей работы наибольшие блага (или выгоды) для себя и близких, максимально реализуя при этом данные ему Богом качества.

Каким бы странным это ни показалось, но Вам придется пройти стадию «рвача», если Вы намерены двигаться и расти дальше и выше. Вопрос только в том, проскользните ли Вы ее быстро или застрянете в ней навечно. Рвачи благодаря совмещению полученных ранее знаний с практикой достигают определенного уровня профессионализма. Они, по крайней мере, способны брать ответственность за свое финансовое (а может, семейное или иное) благополучие. Рвачи ловко манипулируют людьми первого, второго, а иногда и третьего уровня в собственных интересах, но никогда себе подобными. На этой стадии правит лозунг: «Цель оправдывает средства».

Рвачи умеют «пустить пыль в глаза». На этом уровне имидж выходит на первый план. А решающую роль во взаимоотношениях играют не дружеские чувства, а профессионализм партнеров.

Рвачи являются самыми благодатными потребителями продукции компании «Новый Камелот», поскольку всерьез заботятся о своем здоровье. Однако чтобы они приняли всерьез Ваше предложение, Вы сами должны быть по уровню осознания на этом уровне.



Запишите пять человек из своего окружения, которые, как Вам кажется, в данный момент находятся на уровне «рвачей»:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

#### V уровень – «опекунство».

Только достигнув собственных целей и удовлетворив собственные интересы человек способен перейти на следующую ступень – искреннюю заботу о других. Мысли и деятельность опекуна направлены к благополучию окружающих его людей и не только. Начиная с пятого уровня возможна настоящая благотворительность, основанная на осознанном стремлении оказать посильную поддержку и помощь нуждающимся, а не продиктованная (как это бывает на нижних уровнях) ложным сочувствием или стремлением удовлетворить собственное тщеславие. То есть, достигая пятой ступени осознания, человек способен брать ответственность не только за себя, но и за других, внося позитивные изменения в их жизнь. Фраза «Деньги – не главное», которая на нижних уровнях служит оправданием собственной несостоятельности, а на четвертом уровне теряет частицу «не» и звучит как «Деньги – главное», у опекунов приобретает совершенно иной смысл. Достигнув той стадии финансового благополучия, которая позволяет посещать дорогие рестораны, жить в элитных квартирах и одеваться в престижных салонах уже не только для имиджа (как у рвачей), а для собственного комфорта и удовольствия, опекуны выходят на иной уровень жизни, когда существование предоставляет всё больше и больше возможностей для реализации лучших качеств в человеке. Именно на этой стадии развития возникает понятие команды, где единомышленники трудятся сообща над достижением общих целей.

Опекуны не только сами являются активными потребителями продукции компании «Новый Камелот», но и с удовольствием предоставляют такую возможность своему окружению. С опекунами можно проводить масштабные акции,- используйте эту возможность!

Запишите пять имен, уже не обязательно из своего окружения. Например, известных общественных деятелей: Савва Морозов, Савва Мамонтов и др.

- 1.

- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

И, наконец, VI уровень – «созидатели», или творцы.

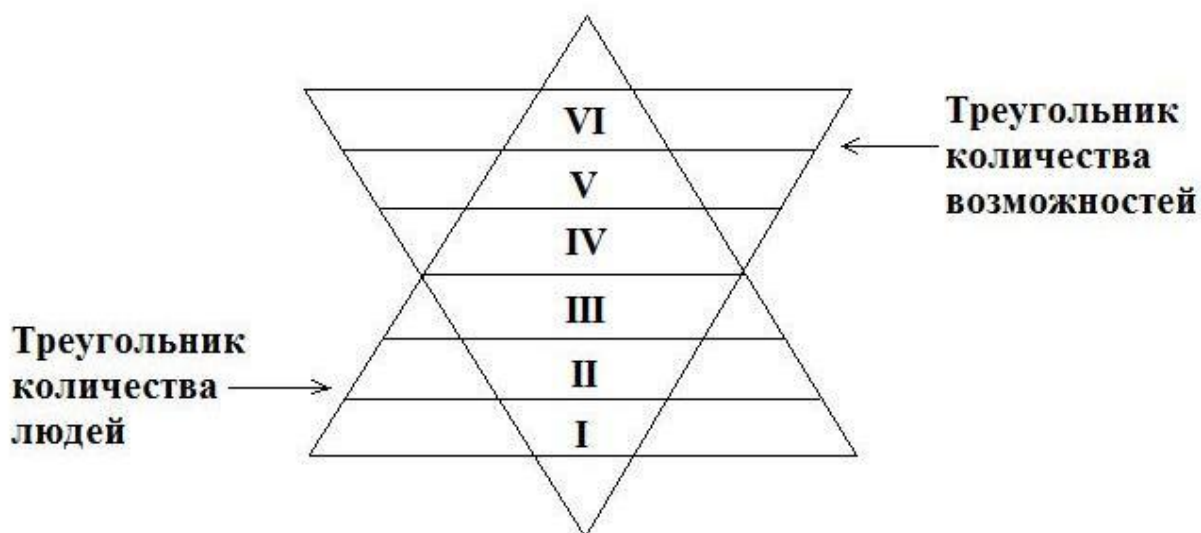
На данном уровне человек не только осознает правила игры, в которой он участвует, но способен создавать собственные правила. Профессионализм достигает такого уровня, что человек делает свое дело с легкостью, и можно получить истинное удовольствие просто наблюдая за работой Мастера. Степень ответственности созидателя уже позволяет ему перейти от попечительского отношения к членам своей команды к равноправному сотрудничеству или партнерству. Созидатель знает, что при желании каждый способен достичь определенных вершин, поэтому он не решает и тем более не делает ни за кого ничего, а предоставляет возможность развиваться человеку самостоятельно, оказывая разумную поддержку в случае необходимости. Поэтому созидатели спокойно относятся к любому решению своих партнеров и не рассматривают отказ кого-либо от сотрудничества с ними как предательство или личную обиду. Созидатели всегда полны новых идей развития жизни и бизнеса, планомерно и успешно воплощая эти идеи в действительности.

### **Созидание – единственный смысл этой материальной вселенной.**

Примеры «созидателей»: Стэнли Кубрик, Генри Форд, Эрнст Неизвестный, Бил Гейтс и др.

Итак, мы рассмотрели шесть типов или шесть ступеней осознания. Каждая ступень характеризуется количеством находящихся на ней людей, а также количеством открывающихся возможностей. Причем зависимость эта обратно пропорциональна, то есть чем больше на данной ступени людей, тем меньше возможностей, и наоборот.

Напоминаем Вам, что это не фиксированные категории, - это ступени для роста, по которым Вы можете двигаться как вверх, так и вниз. И что очень важно: в Вашей организации будут люди Вашего уровня или ниже. Если случайно к Вам в структуру попадет человек с более высокой степенью осознания, он не задержится надолго: рост не терпит границ. Если мы графически изобразим зависимость количества людей и возможностей на каждой ступени осознания, то получим следующую фигуру:



Посмотрите внимательно на рисунок.

Выделенные нами шесть типов не захватывают всей площади треугольников. Вершинки треугольников остались свободны. Эти вершинки имеют отношение к двум типам людей, которые по разным причинам не вошли в описанные шесть ступеней осознания.

Ниже первого уровня находятся «приживалы». Это огромное количество людей, которые даже не подозревают о каком-то росте и возможностях. Они застряли в прозябании, не желая ничего менять к лучшему, скрытно завидуя и обвиняя тех, кто достиг успеха в жизни.

Выше шестого уровня находятся «звезды». Их крайне мало. Эти люди создают собственные игры, в которые невольно вовлекается подавляющее большинство. Звезды способны влиять на судьбы цивилизации; поскольку их внутренние возможности уже максимально реализованы.

**Таким образом, чем выше Вы поднимаетесь по уровням осознания, тем большее удовольствие от жизни получаете, тем больше возможностей реализуете и тем большими благами способны делиться с окружающими.**

Ситуация «перестройки» заставила многих в нашей стране изменить свою жизнь и из «приживал» встать на первую ступень «Лестницы Успеха», чтобы начать свое восхождение к «звездам». К сожалению, большинство людей навсегда остаются на уровне «приживал». Поэтому наша задача – помочь им начать движение по «Лестнице Успеха». Так много людей ждут, когда Вы пригласите их в чудесный мир сказочных возможностей – город Новый Камелот! Дайте им шанс!!!

При чтении материала у Вас могло сложиться впечатление, что Вы «размазаны» по «Лестнице Успеха», то есть Вы не можете четко определить, на какой стадии находитесь. Это потому, что существует несколько аспектов

жизни, где мы проявляем свой уровень осознания. И далеко не всегда эти уровни совпадают.

Вот эти аспекты:

1. для себя
2. для семьи
3. для профессии
4. для общества
5. для Существования.

Начинаем определять «Кто я на «Лестнице Успеха»» с пункта № 2: кто я для семьи. Далее пункт № 3: кто я для профессии.

№ 4 – для общества. Небольшое пояснение: кто такие «созидатели» и «опекуны» в масштабах общества, мы разобрали. «Рвачи» - это политики и бизнесмены. «Вечные студенты» - ученые. «Тусовщики» - актеры и представители шоу-бизнеса. «Авральщики» - те, кто начинает свое «восхождение» в социуме. Поэтому, возможно, что для общества вы пока «приживалы». В этом нет ничего предосудительного. Это важно просто осознать. А проверяется просто: делаем шаг за рамки вашей фирмы или сферы деятельности и спрашиваем: «Кто такая Алла Пугачева?» - «Знаем». «А кто такая Варя Петрова?» - «А кто ее знает».

Далее, кто Вы для себя? Каждый из Вас? Если забыли, вспомните себя до двух лет. Безусловно, «звезда».

И, наконец, кто Вы для Существования (для Бога)? Конечно, «звезда». Уникальная, неповторимая. Вам позволено явиться на эту Землю, значит, Вы уже «звезда». Теперь осталось воплотить это в остальных сферах жизни через третий пункт: через свою профессию.

Как житель города Новый Камелот Вы имеете все шансы реализовать свою звездную сущность на практике, помогая людям обрести здоровье, счастье и богатство.

Теперь встаньте перед зеркалом и громко заявите: «Я – ЗВЕЗДА!»  
Поздравляем!

## Шаги «Лестницы Успеха»

### Приживалы

1. Поймите или осознайте, кто Вы и что Вам нужно.
2. Сделайте что-нибудь, чтобы оказаться в лучшем положении.

### Авральщики

1. Поставьте четкую цель.
2. Ищите наиболее доступные средства достижения этой цели.
3. Постоянно контактируйте с наибольшим количеством людей.
4. Будьте готовы к любым неожиданностям (просто действуйте).
5. Действуйте, несмотря ни на что (действуйте, действуйте, действуйте).

### Тусовщики

1. Определите приоритеты (где, когда, с кем и зачем общаться).
2. Посещайте всевозможные мероприятия.
3. Совершенствуйте навыки общения.
4. Создавайте прочные длительные взаимоотношения.
5. Получайте удовольствие от любого общения.
6. Наслаждайтесь своим положением.

### Вечные Студенты

1. Определитесь, чему бы Вы хотели научиться.
2. Посещайте все необходимые занятия и курсы.
3. Экспериментируйте, применяя изученное.
4. Делитесь знаниями.
5. Примите ответственность за практические результаты.

### Рвачи

1. Пересмотрите свои цели.
2. Планируйте каждый свой шаг.
3. Постоянно настойчиво и терпеливо осуществляйте задуманное.
4. Научитесь мыслить масштабно.
5. Укрепите свою финансовую базу.
6. Будьте экономными и практичными во всех аспектах своей деятельности.
7. В первую очередь инвестируйте в средства производства своей деятельности, а также в свое здоровье, питание, образование, имидж.
8. Создайте программу личностного роста.
9. Осознайте, что такое профессионализм в действии.
10. Станьте профессионалом.

### Опекуны

1. Определитесь с тактикой и стратегией своих действий.

2. Убедитесь, что у Вас прочная финансовая основа.
3. Планируйте бюджет.
4. Продолжайте выполнять действия, которые привели Вас к успеху.
5. Развивайте новые направления деятельности и осуществляйте по мере возможности задуманные ранее проекты.
6. Объединяйте близких Вам по духу людей, создавая крепкую, дружную и профессиональную команду.
7. Создайте свою игру.

### **Созидатели**

1. Экспериментируйте, играйте и наслаждайтесь своим мастерством, достигая вершин самореализации.
2. Решите, что Вы лучший.
3. Будьте лучшим.

### **Звезды**

1. Летая в высших сферах, не забывайте о тех, кто остался на земле.
2. Благо Дарите!

Постоянно анализируйте себя и свое окружение в свете полученных знаний о «Лестнице Успеха» и вносите соответствующие коррективы в свое поведение. Для отслеживания результатов применения своих знаний рекомендуем использовать таблицу «Положение на «Лестнице Успеха»:

<b>N</b>	<b>Ф.И.О.</b>	<b>Уровень</b>	<b>Мои действия</b>	<b>Комментарии</b>	<b>Результат</b>

## Постулат – волшебная палочка для взрослых

*«Есть две первостепенные цели в жизни:  
научиться жить в удовольствии  
и сознательно создавать успех».*  
Лазарис

Новый Камелот – волшебный город, где Ваши самые смелые мечты могут реализоваться. Используйте предлагаемые инструменты, употребляйте продукт и делитесь уникальными возможностями с окружающими людьми!

Постулат – инструмент, помогающий добиться максимального успеха в минимальные сроки. Это «волшебная палочка» для взрослых. Постулат ни в коем случае не заменяет действия. Он помогает Вашим действиям стать максимально результативными.

В науке, в частности в физике, существует следующее определение:

Постулат (лат. *postulatum*— «требуемое») – положение, которое принимается за истинное в рамках научной теории, хотя и не может быть доказано ее средствами; синоним термина «аксиома». В физике постулаты являются результатом обобщения опытных данных.

Данное определение очень поможет нам в рассмотрении постулата как инструмента, который способствует максимально быстрой реализации планов и достижению поставленных целей.

**Итак, постулат – это идеальная картина, прописанная как уже свершившийся факт.**

И коль в физике «постулаты являются результатом обобщения опытных данных», и в жизни Вам при написании постулата необходимо набрать эти «опытные данные», чтобы их обобщить. Для этого посетите элитные салоны мебели, автосалоны, зайдите в престижное агентство по недвижимости, в магазины бытовой техники, просмотрите разнообразные журналы и каталоги по темам, которые могут Вам пригодиться при прописании идеальной картины Вашей жизни. Вы должны представлять, что может предложить Вам мир, для того чтобы у Вас было больше возможностей для выбора.

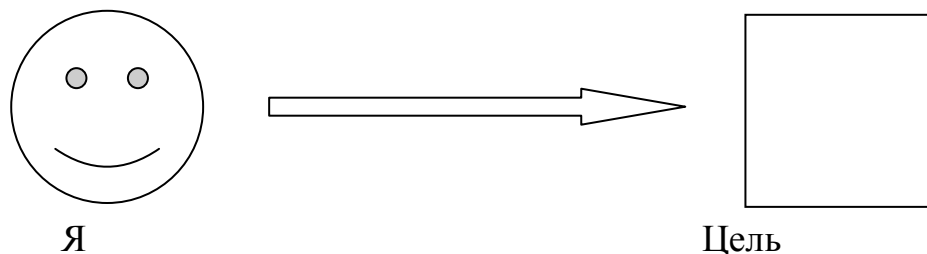
Прежде всего, постулат прописывается в соответствии с **формулой:**

**БЫТЬ—ДЕЛАТЬ—ИМЕТЬ**

Нас с детства приучают к обратной последовательности: у этого человека есть квартира, машина, деньги (иметь), он ходит по дорогим ресторанам и отдыхает на Канарах (делать), поэтому он преуспевающий человек (быть). Но это взгляд стороннего наблюдателя далекий от истины. Если Вы спросите миллионера, как же он добился такого успеха в жизни, то он ответит, что он

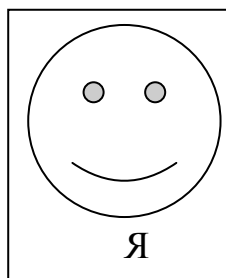
изначально, не имея гроша в кармане, уже БЫЛ миллионером, потом он ДЕЙСТВОВАЛ как миллионер и, как результат, теперь ИМЕЕТ всё, что имеет миллионер. Не внешние атрибуты определяют степень Вашего успеха, а Ваш настрой, Ваша глубокая убежденность в том, что Вы УЖЕ победитель.

Именно этим постулат отличается от постановки цели. Когда мы ставим перед собой какую-либо цель, то между нами и целью непременно существует дистанция.



И мы планируем, а затем совершаем действия, чтобы этой цели достичь.

В случае же с постулатом, мы УЖЕ достигли цели.



Постулат

Ключевым здесь является слово УЖЕ. Вы УЖЕ успешны, УЖЕ здоровы, УЖЕ богаты. Приняв это, Вы начинаете действовать как успешный, здоровый, богатый человек. И через короткий промежуток времени имеете то, что имеет успешный, здоровый и богатый человек.

Первое, что Вы должны определить, - это кем Вы видите себя в идеале, то есть свое «БЫТЬ».

Например: «Я – Ф.И.О. – абсолютно здоровый, богатый, счастливый, успешный бизнесмен, лидер компании «Новый Камелот».

Далее Вы описываете свое положение бизнесмена-лидера. Лучше завышать критерии успеха. Если Вы нацелитесь на Луну, то гравитацию обычных стереотипов преодолеете обязательно!

Затем Вы подробно описываете Ваши успешные ДЕЙСТВИЯ в качестве бизнесмена-лидера компании «Новый Камелот».

Вы указываете:

- количество партнеров в Вашей организации и их качества;



- регионы, в которых действуют представители Вашей организации;
- расширение собственной структуры;
- Ваш ежемесячный личный объем продаж;
- групповой объем продаж Вашей организации за календарный месяц;
- увеличение объема продаж;
- количество Ваших клиентов, их отношение к Вам и к компании «Новый Камелот»;
- количество еженедельных (ежедневных) презентаций (личных и Вашей команды), их качество и результат;
- взаимодействие в команде;
- еженедельные структурные собрания;
- обучение в структуре;
- совместный отдых.

И затем Вы описываете пункт «ИМЕТЬ»:

- Ваш ежедневный (еженедельный или ежемесячный) доход от личных продаж (торговая прибыль);
- премии и бонусы, которые получаете Вы и Ваши партнеры;
- Ваш ежемесячный суммарный доход;
- Ваше удовлетворение от деятельности в качестве партнера компании;

И, наконец, материальные блага, которые являются следствием успешного бизнеса: одежда, квартира, машина и т.д.

Таким образом, в постулате обязательно должно присутствовать три части: БЫТЬ-ДЕЛАТЬ-ИМЕТЬ – именно в такой последовательности. И они должны быть согласованы между собой.

Особо стоит отметить, что постулат – это именно свершившаяся идеальная картина. Нам не важны пути достижения, мы прописываем конечный результат. Представьте, что Вы заснули сегодня и проснулись через год, два, три пять, десять лет (в зависимости от того насколько глобально Вы способны мыслить и на какую перспективу хватит Вашего видения) в том идеальном мире, о котором мечтали. Вы не знаете, как он возник, Вы просто констатируете факты, детально описываете, как обстоят дела на тот момент в Вашем идеальном мире: кто Вы, что делаете и что имеете.

Теперь рассмотрим **правила**, которые надо учитывать при написании постулата.

Первое: поскольку постулат – идеальная картина, прописанная как уже свершившийся факт, используем настоящее и прошедшее время. Настоящее время употребляется при описании факта или события, которое имеет протяженность во времени. Например, «я живу в собственной четырехкомнатной квартире в центре Москвы». Если же описывается факт, который имеет завершение, то используется прошедшее время с указанием даты, к которой это событие произошло. Например, «к 5 января 2012 года я купил четырехкомнатную квартиру в центре Москвы». Обратите внимание, что

мы используем прошедшее время наряду с будущими датами. Это уже свершилось, только надо немного подождать, проделать небольшой путь до места назначения. Хитрость состоит в том, что Вы никогда не пропишете постулат Вашего соседа; чужой постулат просто никогда не придет к Вам в голову. И Вы не можете прописать что-то не то, так как ВСЁ УЖЕ ЕСТЬ. Чем быстрее и точнее Вы пошлете запрос, тем быстрее Вы получите ответ, то есть реализацию Вашего постулата в материальной действительности.

Итак, **первое правило:** будьте внимательны к употреблению времени в постулате (только настоящее или прошедшее). Всё, что Вы пропишете в будущем времени, так и останется в будущем, которого Вы никогда не увидите.

**Правило второе:** отрицательные частицы «не» и «нет» не употреблять. Сюда же относятся многочисленные конструкции русского языка, которые указывают не на само событие, а на то, что способствовало его свершению,- а это совершенно разные вещи. Если Вы пишете «я делаю всё, чтобы моя фирма процветала» или «я помогаю своим родственникам становиться здоровыми», совсем не факт, что Ваша фирма будет процветать, а родственники будут здоровы. Не употребляйте фраз «теперь я могу себе позволить...» Не должно быть никаких сравнений с прошлым, Вы его напрочь забыли, его не существовало, есть только Вы в идеальном мире. То, что Вы можете себе что-то позволить, совсем не означает, что Вы это себе действительно позволяете.

Что же касается частиц «не» и «нет»... Вы никогда не задавались вопросом: почему, когда мы говорим маленькому ребенку «не падай», он падает? Из вредности? Или у него проблемы со слухом? Конечно, причина не в этом. Если сейчас мы попросим Вас не думать о большом белом пушистом облаке, что произойдет? Вы тут же начнете об этом думать, по крайней мере, хоть на короткий миг, но картинка этого облака встанет у Вас перед глазами. А почему? Дело в том, что мы не можем осознать отсутствия чего-то, не осознав прежде его присутствия. Иначе говоря, чтобы понять, что такое «не падай», ребенок должен знать, что такое «падать». Поэтому, если в постулате Вы напишете «у меня нет проблем со здоровьем», Вам тут же по полной программе жизнь даст понять, что такое «проблемы со здоровьем». Поэтому описываем только сами факты и только в положительном ключе.

**Правило третье:** нельзя желать никому зла. Это правило не такое простое, как может показаться на первый взгляд. Обратимся вновь к формуле: БЫТЬ-ДЕЛАТЬ-ИМЕТЬ. Как Вы думаете, что самое сложное? Иметь? Делать? Быть? На самом деле, самое сложное, это позволять «БЫТЬ» другому человеку, особенно своему ближнему. Мы так воспитаны: всегда решать за других (особенно за детей), кем им быть, что делать и как распоряжаться тем, что они имеют (касается ли это денег, вещей или личного времени). Зло, в данном контексте, -- это решать что-либо за других. Поэтому постулат пишется только о себе, для себя и за себя. Единственное, когда чье-либо имя может

фигурировать в Вашем постулате, если этот человек прописал свой собственный постулат и согласен, чтобы Вы усилили его действие своим постулатом. При этом Вы можете описывать идеального мужа, идеальных сотрудников или друзей как неких личностей без упоминания конкретных имен. Будьте готовы к тому, что такие люди появятся в Вашей жизни, и, скорее всего, это не те, с кем Вы знакомы сегодня.

Еще раз обращаем Ваше внимание на точность языка и конкретику деталей. Как сказал Наполеон Бонапарт: «Если приказ может быть понят неправильно, он будет понят неправильно». Поэтому такие фразы как «мой муж меня любит» и «у меня идеальные дети» могут произвести неожиданный эффект в Вашей жизни. Может случиться так, что Ваш муж живет по пословице: крепче бьет, сильнее любит; а «идеальное поведение» в понимании Ваших детей может существенно расходиться с Вашим пониманием. Но коль скоро Вы употребляете подобные фразы в своем постулате, не забудьте расшифровать, что конкретно Вы имеете в виду. И не используйте сокращений, пишите все слова целиком!

Если Вы описываете квартиру, то укажите конкретно город, район, улицу, в каком доме (кирпичном, блочном, сколько этажей) она находится, на каком конкретно этаже, метраж квартиры, высота потолков, цвет обоев, цвет кафеля в ванной комнате, какая мебель (цвет, материал, производитель), бытовая техника (состояние, марка, модель) и т.д. При чтении постулата перед глазами любого читающего должна вставать одна и та же картина. Представьте, что Вы уезжаете в отпуск, и по Вашему чертежу (постулату) строители создают Вам дом. Вот как они его поймут, такой дом Вы и получите. Поэтому очень важно, особенно при написании первого постулата, посоветоваться с профессионалами (с Вашими покорными слугами). На крайний случай, выберите самого вредного человека из своего окружения и прочтите ему постулат, при этом попросите его придираться ко всему, где возможны разночтения. Поверьте, он окажет Вам большую услугу.

И, наконец, существует четкая **форма написания**.

Сначала Вы пишете заголовок:

#### ПОСТУЛАТ

Начинается постулат с фразы: «Я – Ф.И.О.—являюсь, стал... (то есть кто Вы, Ваше «БЫТЬ»)). Далее идет подробное, детальное описание пунктов «ДЕЛАТЬ» и «ИМЕТЬ» с учетом трех правил.

И завершается постулат следующим образом:

Это верно.

Дата (написания постулата)

Ваша подпись

Итак, мы с Вами подробно разобрали структуру, правила и форму написания постулата. Его содержание – это полностью Ваша работа и ваша ответственность. Работайте над постулатом до тех пор, пока не будете испытывать огромное удовлетворение и удовольствие при его чтении. Затем перепишите начисто, а все черновики порвите. Желательно отпечатать окончательный вариант на компьютере, но подпись ставится от руки. Это Ваш документ самому себе. Постулатов не может быть несколько. Постулат один. В нем учтены все аспекты Вашей жизни. Если же у Вас будет несколько разных постулатов, то они просто «разорвут Вас на части».

Что делать с постулатом после его написания? Вы можете убрать его в дальний угол и забыть о нем. Он все равно будет работать. Но постулат будет работать гораздо эффективней, если Вы будете держать его перед глазами и читать как можно чаще.

Возможно, через какое-то время Вы обнаружите, что «заказали» слишком мало или не то, что действительно Вам нужно. Тогда порвите старый постулат и напишите новый. Но помните, что «самолет» уже разогнался, набрал высоту, и для смены курса потребуется время. Если же Ваш постулат исполнится, и Вы готовы к покорению новых вершин, Вы также пишете новый постулат, а старый обязательно уничтожаете, иначе он все время будет препятствовать осуществлению нового замысла.

При создании постулата, помните, что Вы – звезда! Опишите идеальную картину своей жизни с точки зрения реализованной личности.

Дерзайте и помните совет одного мудрого человека, который сказал:

**БУДЬТЕ РЕАЛИСТАМИ – ПЛАНИРУЙТЕ ЧУДО!**

## Обрел мечту – спланируй путь

Теперь, когда у Вас есть постулат, самое время начать движение к своей мечте. Если Вы все прописали правильно, то масштабность полученной картины, возможно, сначала Вас немного напугает: как же этого достичь? Ответ простой: даже самый дальний путь начинается с первого шага.

Вам необходимо ставить перед собой краткосрочные цели, достижение которых в результате приведет Вас к реализации Вашей мечты.

### Как грамотно поставить четкую цель?

Это 1-й шаг, с которого начинается движение по «Лестнице Успеха».

**Цель** – это предмет стремлений.

Предмет – всегда нечто конкретное и материальное. Таким образом, «материальная независимость» - это не цель, «свобода» - не цель, так же как «любовь», «счастье», «признание»... Даже слово «квартира» не является целью.

Стремление предполагает действие. Поэтому **грамотно сформулированная цель должна содержать:**

- а) глагол в неопределенной форме (который воспринимается нашим сознанием как приказ). Например: купить, построить, воспитать, создать...
- б) существительное в Винительном падеже (отвечает на вопрос «кого? что?»). Например: сапоги, дом, помощника, команду...
- в) уточняющие определения и обстоятельства.

Практика показывает, что такие формулировки как «заработать денег» или «создать команду» не приводят к осуществлению цели, поскольку не имеют конкретного материального выражения. Более того, цель «заработать на квартиру» тоже не дает желаемого результата, поскольку «заработать на квартиру» и «купить квартиру» - это совершенно разные действия.

Примеры грамотно сформулированной цели: «Купить новую двухкомнатную квартиру в Москве до конца 2010 года».

Вы должны поставить перед собой цель, которая «греет душу», то есть осуществление которой действительно желанно и даже необходимо.

Пусть по началу цель будет скромная, как, например, «Купить модные осенние сапоги старшей дочери к новому году» («Наконец-то приобрести к июню новое фоторужье для фотоохоты»).

Вы убедитесь, что подобные цели, а не стремление «Стать лучшим в компании» приводят к быстрому и значительному росту Вашей организации и ведут Вас к реализации Вашей мечты.

Сформулируйте и запишите свою цель.

**Моя цель** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Чтобы быстрее достичь своей цели, Вам потребуется помощь друзей.

Вы сможете им обрести здоровье, богатство и счастье, раскрыв для них волшебный мир - город Новый Камелот. Чем больше жителей будет в этом городе, тем быстрее Вы достигнете своих целей.

Для того чтобы не упустить из виду ни одного человека (ведь каждый из них заслуживает того, чтобы узнать о продуктах компании «Новый Камелот» и возможностях, которые дает статус привилегированного потребителя), необходимо составить **«Список друзей»**. Это список друзей реальных и потенциальных. Ведь «Новый Камелот» - это город друзей!

Для удобства предлагаем Вам следующую форму:

N	Ф.И.О.	Профес- сия	Телефон E-mail	Члены семьи	День рождения	Тип личности	Дата звонка	Дата встречи	Коммен- тарии

«Список друзей» - это не список людей, которым Вы предложите продукт и бизнес. Забудьте об этом, когда будете составлять свой список. Просто вносите в него людей, с которыми Вам приятно общаться.

Графы расположены именно в такой последовательности, чтобы Вы помнили главное – Вы общаетесь с человеком, развиваете дружеские отношения, и затем, как с другом, делитесь своими эмоциями и впечатлениями от применения продуктов компании «Новый Камелот».

Если у Вас мало информации о человеке, то это лишний повод пообщаться с ним, чтобы узнать о нем побольше. Что такое «Тип личности», Вы узнаете в главе «Еще один «крючок». Пока оставьте эту графу пустой.

Друзей, с которыми Вы уже вступили в общение, переносите в таблицу «Положение на «Лестнице Успеха».

В списке Ваших друзей могут быть не только люди, но и целые организации. В этом случае рекомендуем использовать следующую таблицу:

N	Организация	Контактное лицо	Телефон	E-mail	Предло- жение	Коммен- тарии	Результат

Используйте Календарь «Поздравь друзей!», чтобы напоминать о себе своим близким, друзьям и знакомым в нужный момент. Станьте для них настоящим другом. Тогда любое Ваше предложение будет восприниматься с большим энтузиазмом, одобрением и поддержкой.

## Новый день – новые возможности

Чтобы достичь поставленных целей и в результате реализовать мечту, необходимо каждый день выполнять простые действия:

1. Быть активным потребителем продукции компании «Новый Камелот», поскольку это – основа здоровья и душевного равновесия.
2. Делиться этой возможностью с максимальным количеством людей.

Второй пункт предполагает звонки и встречи.

Чтобы каждый Ваш день был максимально продуктивным, его необходимо планировать, а в конце дня подводить итоги и составлять план на следующий день. Для этого рекомендуем в ежедневнике сделать следующие записи:

*Поздравить:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Позвонить:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Моя цель:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Мысль дня:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Важно:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Далее идет распорядок дня, расписанный по часам. Не забудьте внести в ежедневник общение со своими близкими и время для личных дел.

Для подведения итогов рекомендуем учитывать следующие моменты:

*Мои успехи за день* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Над чем необходимо поработать* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Количество новых друзей-партнеров за день* \_\_\_\_\_

*Количество новых друзей-клиентов за день* \_\_\_\_\_

*Мой доход за день* \_\_\_\_\_

Естественно, что для грамотного продвижения вперед, Вы составляете план на неделю, на месяц. И также подводите итоги.

План на неделю (месяц)	Результат	Комментарии
<i>Моя цель</i> _____ _____	_____	_____
<i>Необходимо сделать</i> _____ _____	_____	_____
<i>Количество встреч</i> _____	_____	_____
<i>Количество новых друзей-партнеров</i> _____	_____	_____
<i>Количество новых друзей-клиентов</i> _____	_____	_____
<i>Планируемый доход</i> _____	_____	_____

*Мои успехи за неделю (месяц)* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Над чем необходимо поработать* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Количество новых друзей-партнеров за неделю (месяц)* \_\_\_\_\_

*Количество новых друзей-клиентов за неделю (месяц)* \_\_\_\_\_

*Мой доход за неделю (месяц)* \_\_\_\_\_

При планировании учитывайте свое положение на «Лестнице Успеха» в данный момент. Последовательно выполняйте шаги своего уровня. С «Новым Камелотом» Вы непременно достигнете всех, поставленных перед собой целей!



## **Мой друг - телефон (как назначить встречу)**

Телефон – средство связи, без которого уже немыслимо современное общество. Тем не менее, основное правило бизнеса:

### **Телефон служит только для назначения встреч! Никаких презентаций по телефону!**

Единственный способ овладеть искусством телефонного общения – тренироваться, тренироваться и еще раз тренироваться. Пусть телефон станет Вашим лучшим союзником в обретении друзей. Для этого подружитесь для начала со своим телефоном. Пообщайтесь с ним как с живым существом, погладьте его, попросите о помощи. И обязательно благодарите его в конце каждого Вашего рабочего дня.

Когда Вы научитесь общаться со всеми как со своими друзьями (реальными или потенциальными), то с назначением встреч по телефону не будет никаких проблем. Ведь мы всегда рады встретиться с нашими друзьями.

Готовясь к телефонному разговору, постарайтесь настроиться на дружеский лад. Сделайте первый звонок дорогому человеку, который всегда рад Вас слышать. При всех последующих звонках сохраняйте этот настрой. Заранее определите возможные даты встречи. Держите перед собой ежедневник. И помните Вашу цель: назначить встречу!

### **Итак, структура телефонного разговора:**

1. Поздоровайтесь.

*Здороваясь, улыбайтесь. Это может показаться странным, однако, даже по телефону улыбка изменяет тембр голоса, располагая к Вам собеседника.*

2. Задайте контрольный вопрос, чтобы получить первое «Да».

*(«Это Татьяна Викторовна?»).*

3. Обязательно представьтесь.

*Даже если Вы звоните близким друзьям, не надо ожидать, что они непременно Вас узнают по голосу. Не ставьте собеседника в неудобное положение. Если Вы звоните по рекомендации, то скажите, от кого и по какому поводу.*

4. Узнайте, удобно ли собеседнику сейчас говорить.

*(«У Вас есть минутка?»).*

*Если нет, узнайте, когда можно перезвонить.*

5. Обозначьте цель своего звонка.

6. Предложите для встречи две даты на выбор: одну конкретно («Завтра в 17.00»), другую более обобщенно («Или в четверг в первой половине дня»).

7. Договоритесь о дате, времени и месте встречи (или следующего звонка).

8. Поблагодарите.

*Этот пункт обязателен при любом исходе разговора, даже если Вы не достигли согласия.*

9. Уточните еще раз дату, время и место встречи.

10. Попрощайтесь как с другом (пожелайте добра).

Если человек пока не готов с Вами встретиться и говорит, что перезвонит как-нибудь сам, поблагодарите его, однако сделайте «зацепку»: «Если Вы вдруг не дозвонитесь до меня, то я перезвоню Вам сам(а) в следующий четверг». И непременно перезванивайте.

Пока Вы не получили твердое «Нет», Вы всегда имеете в потенциале «Да!».

**Деликатная настойчивость – залог Вашего успеха!**

## По одежке встречают...

Новый Камелот, преемник знаменитого Камелота, столицы королевства Логресс, в котором, согласно древней английской легенде, король Артур основал братство Рыцарей Круглого стола. Древний Камелот прославился как золотой город мечты, где царят мир и справедливость. Он был воплощением благородства и постоянства среди непредсказуемости окружающей действительности, символизировал превосходство цивилизации над варварством, торжество гармонии над хаосом.

Являясь жителем города Новый Камелот, Вы также должны быть примером для подражания. Когда Вы встречаетесь с людьми и рассказываете им о нашей компании, то для Ваших собеседников «Новый Камелот» - это Вы. То, как Вы выглядите, как Вы общаетесь, как выполняете соглашения, - все это напрямую влияет на имидж компании «Новый Камелот». Давайте с достоинством нести гордое звание жителя нашего волшебного города! Старайтесь всегда выглядеть соответственно этому имиджу: ведь никогда не знаешь, где встретишь нового партнера или клиента!

Профессиональный имидж складывается из нескольких составляющих. Это:

1. Внешний вид: прическа, одежда, обувь, аксессуары, физическая форма.
2. Манера держаться: взгляд, осанка, поза.
3. Речь: дыхание, дикция, лексика.

Ваш **внешний вид** должен быть, прежде всего, аккуратным и соответствовать имиджу делового человека. На презентации и деловой встрече внимание Ваших слушателей в первую очередь привлекут Ваша прическа и обувь. Следите за тем, чтобы Ваши волосы всегда были чистыми и аккуратно уложены. Обувь – соответствовала по стилю и цвету Вашему костюму и начищена до блеска. В дождливое время года носите с собой губку для обуви. Одежда бизнесмена – это деловой костюм. Трикотаж хорош на отдыхе и в кругу друзей.

**Для мужчин** к костюму обязателен галстук. Он подчеркивает серьезность и деловитость владельца. В мире бизнеса существует мода на ширину галстука, его расцветку и способы завязывания его узлов. Смена галстука – наиболее удобный способ обновления мужского гардероба. Пусть Ваша рубашка будет всегда свежая и хорошо отглажена. Носки – в тон с галстуком, ботинками или костюмом, ни в коем случае не белые и не кричащих расцветок. Желательно, чтобы в Вашем гардеробе было несколько костюмов, поскольку ткань тоже «устает» и нуждается в «отдыхе». В любом случае следите, чтобы Ваш костюм всегда был чистым и тщательно выглаженным.

Одежда **деловой женщины**, прежде всего, из хорошего материала. На презентации и деловой встрече не допустимы слишком короткие юбки, прозрачные блузы и глубокое декольте. Аксессуары соответствуют деловому стилю, то есть не слишком много, не дешевые и не слишком броские. Сумка и обувь кожаные, по стилю и цвету соответствуют друг другу и одежде. Деловой имидж предполагает для женщин обувь на каблуке, а не на плоской подошве. Чулки (колготки) желателен телесного цвета. Они необходимый элемент делового имиджа даже в жаркое время года.

Доказано, что использование декоративной косметики в 25 раз увеличивает объем продаж у женщин. Макияж не должен быть слишком ярким. Непременными элементами делового макияжа считаются: пудра, румяна, тушь для ресниц, губная помада. Руки ухоженные и с хорошим маникюром. Лак для ногтей желателен светлый или в тон губной помаде.

Если Вы носите очки, выберите современную изящную оправу. Линзы очков должны быть прозрачными - собеседнику необходимо видеть Ваши глаза.

Наряду с деловым стилем в одежде, Ваш внешний вид должен излучать здоровье. Это выражается в цвете кожи, сиянии глаз, свежести дыхания. Употребление продуктов компании «Новый Камелот», регулярные физические нагрузки, ежедневный душ, правильное питание помогут Вам создать и поддерживать имидж здорового человека. В здоровом теле – здоровый дух! А здоровый дух – основа успешного бизнеса!

Также важно помнить, что Ваш имидж отражает Ваше положение на «Лестнице Успеха». Если Вы ответственно подходите к своей карьере, и Вас интересует солидный доход от взаимодействия с компанией «Новый Камелот», то Вам выгодно общаться с «рвачами» и «опекунами». А чтобы они всерьез восприняли Вас и Ваше предложение, Вы должны соответствующе выглядеть.

Прежде чем читать дальше, заполните таблицу «Элементы имиджа», чтобы оценить, насколько сейчас Ваш имидж соответствует имиджу успешного человека. В графах «Необходима небольшая коррекция (дополнительный уход)» и «Срочно предпринять шаги для изменения ситуации» укажите конкретные действия, которые Вы собираетесь предпринять, и сроки их выполнения.

Периодически возвращайтесь к данной таблице, отмечайте произошедшие позитивные изменения, ставьте новые задачи. При необходимости, обратитесь к специалисту-имиджмейкеру.

**Деньги, инвестированные в имидж, всегда окупаются!**

<b>N</b>	<b>Элементы имиджа</b>	<b>Лучшее, что может быть в данный момент</b>	<b>Необходима небольшая коррекция</b>	<b>Срочно предпринять шаги для изменения ситуации</b>
<b>1</b>	<b>Прическа</b>			
<b>2</b>	<b>Обувь</b>			
<b>3</b>	<b>Костюм</b>			
<b>4</b>	<b>Рубашки/Блузы</b>			
<b>5</b>	<b>Галстуки/Украшения</b>			
<b>6</b>	<b>Носки/Колготки</b>			
<b>7</b>	<b>Портфель/Сумка</b>			
<b>8</b>	<b>Верхняя одежда</b>			
<b>9</b>	<b>Лицо/Макияж</b>			
<b>10</b>	<b>Руки/Маникюр</b>			
<b>11</b>	<b>Фигура</b>			

В мире бизнеса существует поговорка: «Вы зарабатываете столько, на какую сумму Вы выглядите».

Чтобы определить свой потенциальный доход, заполните следующую таблицу. Внесите в нее все предметы одежды и аксессуары, а также содержимое Вашей сумочки (портфеля), когда Вы идете на деловую встречу. Если Вы подъезжаете на собственном автомобиле, то можете внести в таблицу и его. В правой колонке укажите конкретную стоимость каждого предмета. Затем подсчитайте общую сумму.

N	Предметы и аксессуары	Стоимость
	<b>Итого:</b>	

Вас устроил полученный результат?

**Хотите повысить доход? – Меняйте свой имидж!**

## Другие составляющие профессионального имиджа

Вторая составляющая профессионального имиджа – **манера держаться**.

В первую очередь, это относится к Вашей осанке. Сутулые плечи, потупленный взгляд и руки, нервно теребящие полы одежды, вряд ли произведут на собеседника необходимое Вам впечатление, если только вы не стремитесь вызвать у него жалость и сочувствие.

Чтобы Ваше выступление и предложение сотрудничества с компанией «Новый Камелот» было воспринято всерьез, Вы должны создать в сознании слушателя образ себя как эксперта – профессионала, которому стоит доверять. Прямая осанка и спокойный взгляд глаза в глаза помогут Вам создать нужное впечатление.

Чтобы выработать привычку держать спину прямо, рекомендуем Вам выполнять следующее **упражнение**:

*Встаньте, разведите руки в стороны и назад, максимально раскрыв плечи и сомкнув лопатки; при этом ладони смотрят вверх и чуть назад. Вы ощутите приятное напряжение в основании позвоночника. Втяните живот, опустите плечи.*

*Выполняйте это упражнение по 5 минут каждый день, и Вы будете вознаграждены не только королевской осанкой, но также отменным здоровьем и великолепным настроением!*

К манере держаться также относится Ваша поза во время беседы. Она должна выражать уверенность, но без надменности или бравады.

Наиболее желательная поза перед началом выступления: ноги чуть расставлены, носки направлены прямо вперед, руки свободно опущены вдоль туловища, голова поднята, взгляд направлен на слушателей. Не стоит подпирать стену или облакачиваться на стол, как будто Вы устали. Даже если это и так, Ваши слушатели (потенциальные клиенты и партнеры) не должны этого видеть. Ведь Вы представляете компанию-эталон мирового структурного бизнеса! Вот и выглядите как эталон!

Во время презентации Ваша поза будет меняться, но прямая спина и взгляд глаза в глаза – то, что остается неизменным до конца Вашего выступления.

Ваша манера держаться будет особенно показательна для собеседника в конце встречи, – когда Вы будете отвечать на вопросы. Какие бы каверзные вопросы Вам ни задавали, Ваша задача – сохранять спокойствие, уверенность и дружественное отношение к говорящему.

Третья составляющая Вашего имиджа – **Ваша речь**.

Прямая осанка ко всему прочему способствует правильному дыханию, благодаря чему Ваш голос становится более приятным и насыщенным. Когда

Вы говорите «из живота», Вам требуется прилагать меньше усилий, чтобы быть услышанным в самом отдаленном уголке аудитории. К тому же правильное дыхание сделает вашу речь плавной и размеренной, что в свою очередь укрепляет в сознании слушателей Ваш образ как эксперта.

Правильное дыхание – дыхание животом – помогает избавиться от страха, в том числе страха публичных выступлений, оно помогает Вам расслабиться, привести в порядок мысли перед выступлением и удерживать необходимый настрой во время презентации и бизнес-встречи. К тому же, когда Вы дышите животом, собеседник невольно присоединяется к Вашему дыханию, и Вы движетесь в одном потоке со своими слушателями к желаемой цели.

Научиться правильному дыханию поможет следующее **упражнение**:

*Сядьте прямо, положите руки на живот чуть ниже пупка. Сделайте глубокий вдох и вытолкните животом свои руки вперед. На выдохе втяните живот, помогая себе руками. Дышите ровно. Следите за тем, чтобы двигался только живот. Плечи не должны подниматься.*

Сначала это упражнение может показаться Вам довольно сложным. Вам, возможно, захочется напротив – втягивать живот на вдохе и выталкивать его на выдохе. Но буквально через несколько минут правильного дыхания Ваше тело вспомнит, как это делать, и будет Вам благодарно.

Помимо правильного дыхания, грамотная речь зависит от Вашего словарного запаса и дикции. Расширить словарный запас Вам поможет чтение классической литературы, а скороговорки помогут улучшить дикцию.

Возможно, в специальной литературе Вы читали, что вокальные характеристики речи (темп, громкость, тембр, интонация) оказывают значительное влияние на аудиторию. Практика показывает, что если Вам самим интересна тема Вашего выступления, Вы непременно заинтересуете слушателей, передав им свой энтузиазм. А техническое выстраивание фраз, репетиция интонаций, увеличения-уменьшения громкости, ускорения-замедления темпа речи только создадут ненужные рамки и убавят Ваш природный шарм.

Будьте естественны и профессиональны! А профессионализм проявляется в том, чтобы говорить с аудиторией на понятном ей языке. Прежде всего, произносимая речь должна быть понятна Вам самим.

Искренне желаем вам поскорее стать профессионалом и получать удовольствие от каждой презентации!

Помните также, что каждый Ваш телефонный разговор, каждое отправленное Вами письмо, каждая проведенная Вами встреча влияют на имидж компании «Новый Камелот».

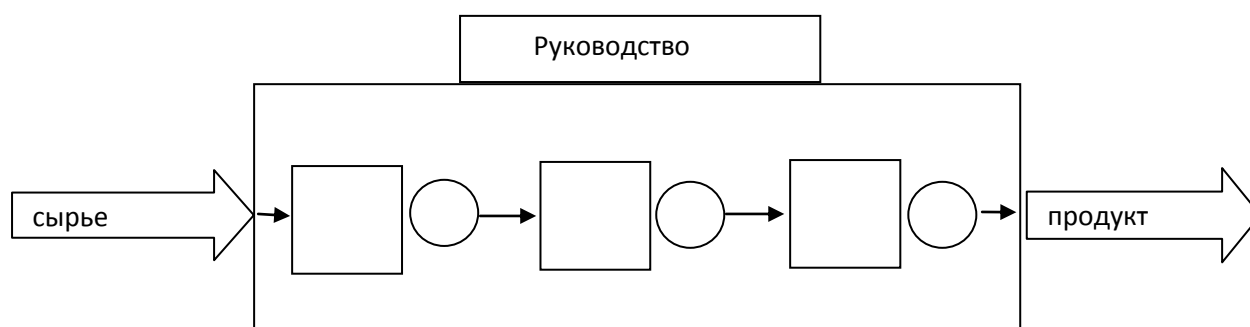
**Пусть Ваш имидж всегда соответствует имиджу успешного человека!**



## Кто такой «ДШ» и почему он так важен?

Любой бизнес можно представить в виде «заводика», где есть:

- здание (обозначим его прямоугольником);
- материальная часть (обозначим ее квадратиками);
- люди (обозначим их кружечками);
- руководство (прямоугольник сверху);
- сырье (то, что входит в «заводик»);
- и готовый продукт (то, что выходит с завода);
- и, конечно, чтобы сырье превратилось в продукт, необходим четкий производственный цикл (обозначим его стрелочками).



Как мы видим, деньги на этой схеме отсутствуют (если только мы не рассматриваем Монетный Двор, где напечатанные и отчеканенные деньги являются продуктом).

**Деньги компания получает в обмен на продукт, который она дает. Причем этот продукт должен быть ценным и качественным, чтобы покупатель был готов отдать за него деньги.**

Продукция компании «Новый Камелот» имеет большую ценность и высокое качество, поэтому Вы с удовольствием ее приобретаете. Вы получаете превосходные результаты и хотите пользоваться этой продукцией снова и снова. А также с удовольствием рекомендуете ее своим близким, друзьям и знакомым.

Ваш бизнес как партнера компании тоже можно представить в виде «заводика», где есть помещение (это Ваш офис, возможно, кафе или квартира – любое помещение, где вы ведете свой бизнес).

У Вас есть материальная часть, то есть ваш инструментарий. Это:

- договор с компанией;
- продукт;
- каталог;
- диски, буклеты;
- сайт;
- ежедневник, ручки и другие дополнительные аксессуары.

Это все инструменты бизнеса, которые дает Вам компания. Помимо этого существует и дополнительная материальная часть, которая зависит от Вас. И, прежде всего, это:

- Ваш имидж;
- телефон (сотовый и домашний);
- визитные карточки;
- книги по бизнесу и успеху в жизни; и т.д. и т.п.

Ваша материальная часть, Ваш инструментарий будет расширяться с ростом Вашего бизнеса. Ваша задача – оттачивать свое мастерство в умении владеть этим инструментарием.

Важно помнить, что какого бы статуса Вы ни достигли, Ваше место всегда в цепочке производства продукта. Даже являясь руководителем крупной организации, Вы продолжаете обслуживать клиентов и работать с новыми партнерами компании.

Производственным циклом в нашем бизнесе является общение. Насколько грамотно и эффективно Вы умеете общаться, настолько успешно развивается Ваш бизнес.

Что же является сырьем, которое, преобразуясь в результате общения с Вами и Вашими партнерами, переходит в продукт Вашей деятельности? Догадались? Совершенно верно! Это Потенциальные Потребители, которые должны стать Довольными Потребителями. Только в этом случае они станут постоянными клиентами и будут приносить Вам и компании ежедневно растущий доход.

**Все, что Вы делаете, являясь представителем компании «Новый Камелот», - это создаете из Потенциальных Потребителей Довольных Потребителей.**

Взамен Вы получаете деньги от клиентов за великолепное обслуживание и от компании за хорошую работу со своей структурой. А чтобы продукт (а, следовательно, и Ваш доход) никогда не заканчивался, нужно постоянно ходить за сырьем! Но помните, что человек, которого подписали и бросили, никогда не будет потребителем, тем более довольным. В лучшем случае он будет покупателем (и то разовым).

И, конечно, самым первым Довольным Потребителем должен быть... кто? Правильно! Вы сами!

**Постоянно создавайте Довольных Потребителей – это основа успешного бизнеса!**

## Понимание – основа успеха

Итак, общение – единственная деятельность, которая позволяет Вам производить Довольных Потребителей.

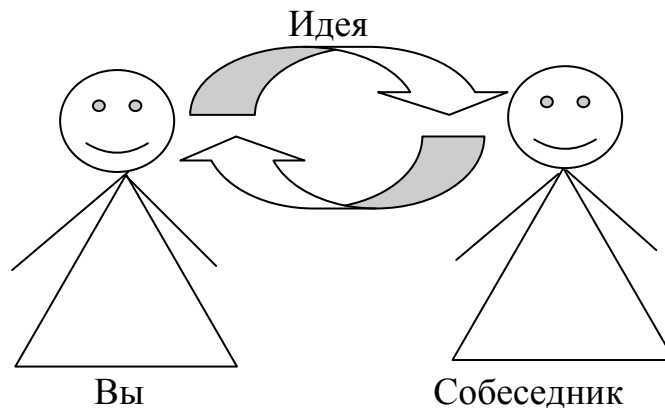
Что же такое общение?

Правильно.

**Общение – это обмен идеями.**

Ключевым здесь является слово «обмен».

Сначала Вы посылаете идею, затем Ваш собеседник. Опять Вы и т.д.



Любая другая ситуация не является общением, следовательно, не дает желаемого результата. Когда Вы «бомбардируете» собеседника своими знаниями о продукции и маркетинге компании, то он, скорее всего, сбежит от Вас. Когда же Вы «по доброте душевной» выслушиваете все беды и горести Ваших потенциальных или реальных партнеров и клиентов, это тоже не является общением, это «загруз».

Даже если Вы усвоите только то, что общение – это ОБМЕН идеями, Вы уже продвинетесь намного вперед в своем бизнесе.

Какова же цель любого общения?

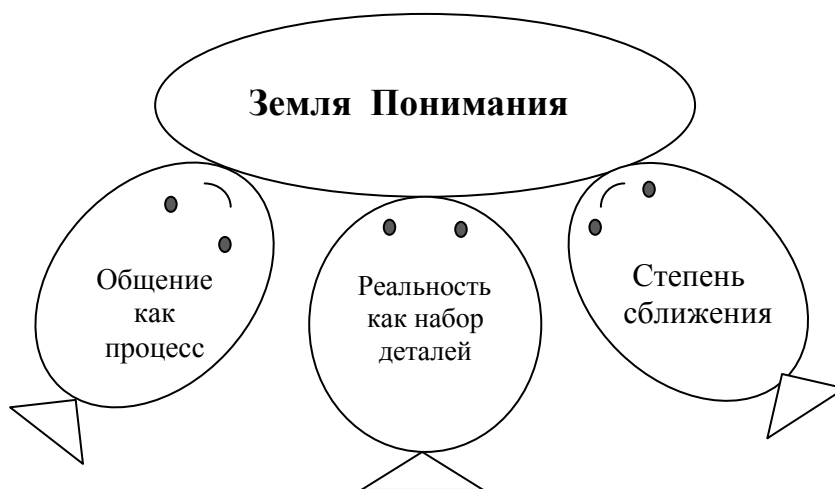
Правильно, достичь ПОНИМАНИЯ (а не подписать контракт или продать продукцию. Эти действия – естественное следствие понимания.).

**Научитесь грамотному общению – и Вы всегда будете добиваться своих целей, получая при этом максимум удовольствия!**

Как же всегда добиваться понимания? Возможно ли это?

Для Вас как для жителя города Новый Камелот нет ничего невозможного! А в помощь – еще один инструмент: Земля Понимания.

Итак, **Земля Понимания**. Как Вы помните, по представлениям древних людей, Земля стоит на трех китах.



Стоит одному киту пойти ко дну, как два другие тут же последуют за ним, и Земля Понимания начнет тонуть. Но как только какой-либо кит начнет всплывать, его собратья, опять же, последуют за ним, и Земля Понимания будет все больше и шире возвышаться над поверхностью океана.

Первый кит – **общение как процесс**. Это значит, что когда Вы грамотно обмениваетесь идеями, и делаете это регулярно, Вы непременно достигнете понимания. Установите регулярность общения со своими реальными и потенциальными партнерами и клиентами. Это может быть раз в день или раз в месяц. Важна регулярность. Поздравляйте их с днем рождения и другими праздниками. Регулярно сообщайте о новой продукции и других новостях компании. Делитесь своими успехами и успехами Ваших партнеров.

Когда Вы проводите презентацию или бизнес-встречу, то вовлекайте в процесс общения всех участников, хотя бы уделяйте внимание взглядом. Как бы успешно Вы ни провели презентацию, обойдя вниманием кого-то из участников (даже, как Вам кажется, незначительного), Вы подставите себе подножку. Именно в такой ситуации возникают недовольства и возражения.

Пусть кит «общение как процесс» станет Вашим надежным помощником в движении к пониманию.

Второй кит – **реальность как набор деталей**. Реальность – это общие точки согласия по поводу восприятия окружающей действительности. Если мы попросим 12 разных человек, которые были свидетелями какого-либо события, описать случившееся, мы получим 12 разных картин действительности. Но между ними непременно можно найти общие точки согласия. И это будет принято за «реальность».

Как Вы думаете: легче навязать свою реальность или согласиться с чужой?

Конечно, согласиться всегда легче.

А как мы узнаем реальность другого человека?

Правильно, задавая вопросы. Любому человеку больше всех на свете интересен он сам, поэтому и вопросы задаем о нем самом.

В процессе общения мы выстраиваем общую реальность, набирая «+». Если же мы натолкнулись на «-», то все, что бы мы ни говорили после этого, будет вызывать несогласие и отрицание. Единственно верный способ урегулировать ситуацию, - вернуться к последнему плюсу.

Комплимент также относится к киту «реальность как набор деталей». Именно говоря о деталях, мы достигаем понимания, а абстрактные разговоры уводят нас все дальше и дальше. Именно через этого кита легче всего завязать разговор с незнакомым человеком. Найдите какую-то деталь в его облике, которая вызывает Вашу симпатию. Сделайте комплимент или задайте подходящий вопрос. Собеседник непременно Вам что-нибудь ответит. Вот уже и началось общение как процесс. И Вы движетесь к пониманию.

И, наконец, третий кит – это **степень сближения**. Когда нам нравится какой-то костюм, мы стараемся надевать его как можно чаще. Когда нам нравится человек, мы стремимся быть ближе к нему, даже занять единое положение в пространстве. Так родители обнимают ребенка, когда он доставил им радость, и ставят в угол (увеличивают расстояние), когда хотят его наказать. Поэтому при продаже, когда продукт оказался в руках у потенциального покупателя, считайте, что сделка состоялась. Сюда же относятся рукопожатия во время встречи и прощания. В общем, стремитесь быть как можно ближе к Вашему собеседнику, не вторгаясь при этом в «личное пространство».

Итак, каждый из Вас пришел в компанию «Новый Камелот» через какого-либо из трех китов: кто-то просто увидел, потрогал, попробовал – это степень сближения; кто-то внимательно изучил все проспекты и брошюры – реальность как набор деталей; кому-то достаточно было общения с кем-либо из тех, кто уже является партнером компании.

У этих китов еще много способов применения, о которых Вы непременно узнаете в процессе работы с ними.

Практикуйтесь, анализируйте, делайте выводы и снова практикуйтесь.

**При таком подходе любой человек, с которым Вы общаетесь, непременно захочет стать Вашим партнером или клиентом.**

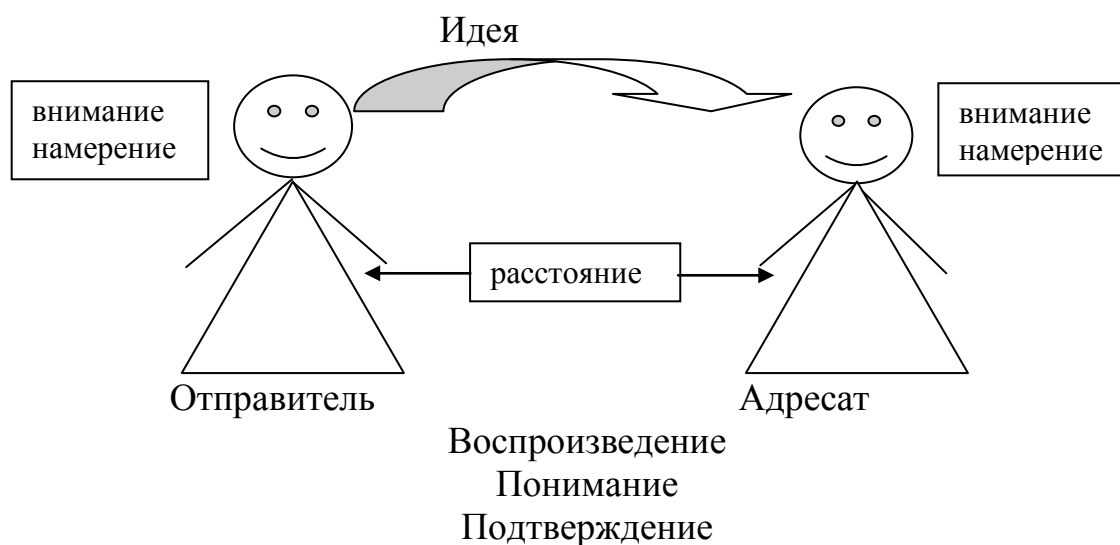
**И обязательно – другом!**

## Будь профессионалом

Чтобы привлечь в свою команду максимальное количество Довольных Потребителей, необходимо быть профессионалом. Прежде всего, необходимо научиться эффективно общаться в каждый момент времени. Второй важный момент: грамотно проводить презентацию продукта и бизнеса компании «Новый Камелот». И, наконец, научиться завершать сделку.

### Формула эффективного общения

Эта формула поможет Вам быть максимально эффективным и добиваться понимания в каждый отдельный момент общения.



Когда Вы посылаете идею своему собеседнику, она должна преодолеть некое расстояние, прежде чем будет услышана и воспринята. Чем больше расстояние, которое нужно преодолеть, тем активней необходимо использовать все элементы Формулы эффективного общения.

Прежде, чем посылать какую-либо идею, необходимо привлечь внимание собеседника. Легче всего это сделать, назвав его по имени. В процессе общения Ваш собеседник будет невольно отвлекаться на свои мысли, окружающих людей и т.д. Поэтому периодически возвращайте его внимание к Вам, называя собеседника по имени.

**Внимание** – это целенаправленный интерес.

Ваше внимание на 100% должно быть направлено на собеседника. Смотрите ему в глаза и доносите свои идеи. Здесь важно еще и намерение.

**Намерение** – это целенаправленное желание.

**Единственным Вашим намерением должно быть: донести идею до собеседника так, чтобы он ее понял.** Поэтому Ваша речь должна быть легко

воспроизводимой. Когда Вы являетесь адресатом, соответственно Ваше намерение: услышать и понять собеседника.

**Воспроизведение** – создание точной копии.

То есть Вы должны говорить на одном языке с Вашим собеседником, чтобы возникло понимание. Чтобы удостовериться, так ли понял Вас Ваш собеседник, Вы можете в деликатной форме попросить его воспроизвести услышанное.

И завершающей точкой в этом цикле является подтверждение.

**Подтверждение** – это не согласие. Это всего лишь знак того, что сообщение услышано и понято. Подтверждение произносится безэмоционально и безинформативно. После подтверждения делается короткая пауза, и далее цикл повторяется. Только адресат и отправитель меняются ролями.

Именно отсутствие подтверждений приводит к недопониманию и конфликтам. Не получив подтверждения, Ваш собеседник не готов к восприятию новой информации. Он будет все время возвращаться к старому вопросу, пока Вы не дадите ему подтверждения.

Когда Вы доносите какую-то информацию, Ваша ответственность – получить подтверждение от Вашего собеседника.

**Слова-подтверждения:** да, хорошо, я услышал(а), понятно, я понял(а), отлично и т.п.

**Используйте эту формулу в повседневной жизни и бизнесе, и Вы увидите, что подписание контракта и завершение сделки – закономерный результат грамотного общения.**

### **Принципы успешной презентации**

**Презентация** (от английского «presentation») – представление. Это еще и презент – подарок. Знакомя потенциальных клиентов с продукцией компании «Новый Камелот», Вы делаете им подарок. Так же Вы делаете подарок и Вашим потенциальным партнерам, представляя им Ваш бизнес.

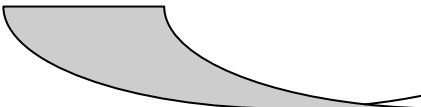
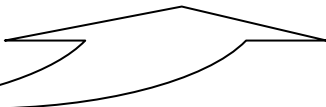
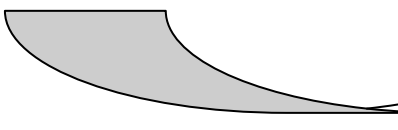
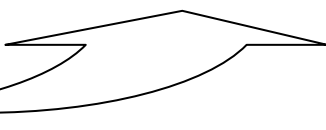
Однако чтобы Ваша презентация была результативной, то есть давала Вам новых клиентов и партнеров, не достаточно просто дать информацию о компании.

**Цель презентации – изменить мировоззрение слушателей по какому-либо вопросу и повлиять на их поведение.**

Достичь этой цели возможно лишь в том случае, когда Вы знаете, как перевести «характеристики» (то, что относится к компании и продукции) в «блага» (то, что относится к конкретному человеку).

Помните: **каждому человеку интересна информация о продукте и компании лишь в свете того, как она может изменить и улучшить его жизнь.**

При подготовке презентации используйте следующую схему.

Характеристики (то, что имеет отношение к компании и продукту/услуге)	Блага (то, что имеет отношение к конкретному человеку)
1. 	1. 
поэтому	
2. 	2. 
поэтому	

В левой колонке записываете «характеристики» бизнеса или продукта, которые могут быть интересны Вашим клиентам и партнерам.

Например: «Имовин №17» улучшает состояние кожи» («Фитотоник Похудей-ка» помогает снизить вес»). Даже в такой формулировке это еще не является «благам».

В процессе общения с конкретным человеком мы узнаем его «реальность» и на основе полученной информации переводим «характеристики» в «блага».

Например: «Вы будете постоянно ловить восхищенные взгляды окружающих». («Ваш муж будет носить Вас на руках!»).

Составьте для себя «шпаргалки». Представьте конкретного человека, например: женщина 45 лет, не замужем, двое детей, устает на работе. И составьте таблицу по различным продуктам и бизнесу компании «Новый Камелот», переводя «характеристики» в «блага» для этой конкретной женщины. Вы можете воспользоваться своим «Списком друзей», чтобы составить портреты потенциальных клиентов и партнеров.

Чем конкретней будут Ваши примеры, чем больше разных типажей (по возрасту, статусу, социальной принадлежности и т.д.) Вы проработаете, тем легче будет Вам вести реальные презентации.

Как бы великолепен ни был продукт компании «Новый Камелот», для успешной презентации необходимо сделать его как можно ближе к потенциальному потребителю.



В процессе презентации Вы можете действовать по схеме:

Характеристика —————> Благо  
Поэтому

Или сосредоточьте внимание собеседника исключительно на правой стороне таблицы, (то есть на «благах»). Перечисление одних характеристик, какими бы впечатляющими они ни были, никогда не принесет желаемого результата.

**Всегда переводите «характеристики» в «блага» - в этом суть успешной презентации.**

Естественно, необходимо приходить на презентацию вовремя (а лучше заранее, чтобы освоиться на месте и настроиться на нужный лад) и в соответствующем имидже.

Обязательно возьмите с собой инструменты бизнеса:

- визитные карточки;
- каталог;
- буклеты по продукции;
- образцы продукции;
- чистые листы бумаги;
- ручку;
- ежедневник.

Сначала Вы достигаете с собеседником понимания, используя трех китов грамотного общения. Задавая вопросы, устанавливаете реальность Вашего собеседника и затем переходите непосредственно к презентации бизнеса и/или продукции, делая акцент на интересующих Вашего собеседника «благах».

И помните основной принцип успешного бизнеса:

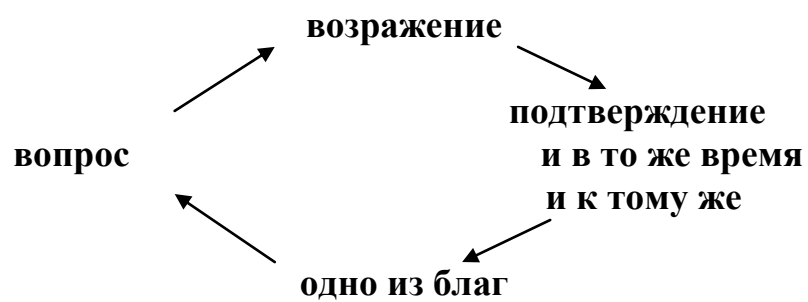
**Как можно больше делитесь благами и плодите Довольных Потребителей!**

### **Завершение сделки. Работа с возражениями**

Предлагаем Вам один из эффективнейших инструментов, позволяющий легко завершить любую сделку.

Никогда не бойтесь называть цену. Чем раньше Вы ее назовете, тем легче будет и Вам, и Вашему собеседнику. После того, как Вы назвали цену, сделайте небольшую паузу, чтобы узнать реакцию собеседника. Если он согласен, то смело завершайте сделку. Если он возражает, то Вы двигаетесь с ним по следующему циклу, пока не придете к окончательному ответу: да или нет. Если пауза затянулась, тогда Вы первым задаете вопрос.

## Цена (пауза)



Тренируйтесь, и у Вас все обязательно получится!

## Еще один «крючок»

Этот инструмент был когда-то разработан специально для компании «Новый Камелот». С его помощью легко устанавливать новые контакты и «реанимировать» старые связи. Так что пользуйтесь им по праву!

### Шесть типажей личности

(Прежде чем читать дальше, расставьте, пожалуйста, три фигуры – треугольник, круг и квадрат – по степени симпатии к ним: какая фигура стоит на первом месте, какая на втором и какая на третьем.)

В основу запатентованной системы Юлии&Юлиана положены многовековые знания человечества об энергии жизни, проявляющейся, в том числе, и через определенные геометрические формы. Три определяющие поведение человека качества этой энергии – целеустремленность, текучесть, стабильность выражаются, соответственно, символами треугольника, круга и квадрата.

Возможны всего шесть вариантов последовательности этих фигур, соответствующих шести типажам личности. Это:

1. треугольник, квадрат, круг – Везунчик
2. треугольник, круг, квадрат – Властолюбец
3. круг, треугольник, квадрат – Общественник
4. круг, квадрат, треугольник – Индивидуалист
5. квадрат, круг, треугольник – Друг
6. квадрат, треугольник, круг – Партнер

Чтобы узнать, к какому из шести типов относится Ваш собеседник, попросите нарисовать или устно расставить три фигуры по степени симпатии к ним: какая фигура стоит на первом месте, какая на втором и какая на третьем. Если человек говорит, что ему все равно, попросите, чтобы он расставил эти фигуры наугад, в зависимости от сиюминутного желания. Результат тестирования в любом случае будет верный.

Принадлежность к одному из шести типов личности определяется один раз, вне зависимости от того, какую последовательность человек предпочтет в следующий раз. Важен эффект первого впечатления.

Зная, к какому из шести типов личности относится Ваш собеседник (вне зависимости от продолжения и глубины Вашего знакомства), Вы будете владеть информацией о его сильных и слабых сторонах, его предпочтениях и особенностях взаимоотношений с другими людьми. Грамотно применяя полученную информацию, Вы сможете:

- *успешно провести презентацию бизнеса или продукции компании «Новый Камелот», сделав акцент на интересующих Вашего собеседника «благах»;*

- строить дальнейшие взаимоотношения с Вашими партнерами и клиентами наиболее гармонично, чтобы они были длительными и стабильными;  
- видеть «подводные камни» и предотвращать возможные недоразумения во взаимоотношениях, то есть Вы будете способны предугадывать, прогнозировать и реализовывать успех.

**Первая фигура** в последовательности показывает то, как нас воспринимают окружающие. Если в начале стоит треугольник, значит, Вас видят как человека целеустремленного, активного, всегда добивающегося своей цели. Если круг – Вас воспринимают как мягкого, бесконфликтного, дипломата. Если же на первом месте стоит квадрат – то в Вас видят человека «материального», стабильного, на которого можно положиться.

**Вторая фигура** в выбранной последовательности показывает основу взаимоотношений с другими людьми. Так, треугольник, стоящий на втором месте, - говорит о том, что человек общается всегда целенаправленно. И он вряд ли будет звонить просто для того, чтобы узнать, как дела. Человек, у которого на втором месте стоит круг, будет стараться всячески избежать конфликтов, а также выступит «миротворцем», если ситуация «накалится» в его присутствии. Если же на втором месте стоит квадрат – человек стремится к стабильности во взаимоотношениях, как в бизнесе, так и в личной жизни, даже если эти отношения не дают желаемого результата.

И, наконец, **третья фигура**, которую мы ставим на последнее место и говорим, что она нам нравится меньше всего, - отражает нашу сущность. Если расставить фигуры не горизонтально, а вертикально, то мы наиболее ярко увидим реальную картину.

Круг в основании говорит нам о стремлении человека к внутренней гармонии, но абсолютной внешней нестабильности (вспомните «Ваньку-встаньку»). Человек с треугольником в основании всегда будет добиваться своей цели, даже если внешне он согласился на другое. Те же, у кого в основании квадрат, - всегда стремятся к стабильности, особенно материальной.

## **Основные характеристики**

### **Везунчики**

У этого названия двойной смысл: по мнению окружающих, этим людям всегда везет, но на деле оказывается, что «везет тому, кто везет». Тем не менее, везунчики идут по жизни легко. На них равняются. Нередко они становятся кумирами толпы, хотя временами находятся и завистники. Но это все равно не мешает везунчикам справляться с трудностями быстро и успешно. Им можно смело поручать любое дело, поскольку это самые преданные и отзывчивые люди, как в личной жизни, так и в бизнесе. Они уживчивы в коллективе и с любым найдут общий язык. Везунчики не обязательно стоят во главе команды, но почти всегда являются душой общества. Они легки на подъем, очень

трудолюбивы и не лишены подлинного чувства гордости за успех команды, частью которой они являются.

### **Властолюбцы**

Это категория людей властных, требовательных, имеющих врожденное чувство собственного достоинства. Они часто занимают высокие руководящие посты или должности с большой мерой ответственности. Их трудовые успехи, как правило, вызывают заслуженное уважение. Они приверженцы четких схем и конкретных планов. Властолюбцы достаточно прямолинейны в высказываниях и твердо стоят на своих позициях. К их мнению прислушиваются, и окружающие нередко обращаются к ним за поддержкой. Атмосфера в коллективе чаще всего определяется настроениями и образом мыслей властолюбцев.

### **Общественники**

Общественники обладают даром вести за собой людей. Их можно встретить в авангарде различных общественных движений и социальных групп. Они чувствуют веяния времени и являются выразителями мнений большинства. Общественники достаточно гибкие и дипломатичные союзники. С ними комфортно, легко и приятно общаться. Общественники любят помогать другим, однако отсутствие ответной благодарности их сильно огорчает. Они готовы к переменам, если риск оправдан. При этом стремятся к стабильности в бизнесе и во взаимоотношениях. Общественники ценят комфорт, уют и дух единomyслия в команде.

### **Индивидуалисты**

По своей сути индивидуалисты – одиночки. Это не люди толпы. Именно в этой среде можно встретить большинство представителей творческих профессий. Для индивидуалистов характерна твердая убежденность в своей избранности, уникальности. Они предъявляют высокие требования к себе и к другим. Поэтому искренняя похвала из уст индивидуалиста дорогого стоит. Это серые кардиналы, которые всегда четко знают, чего хотят, и идут к достижению своих целей с завидным упорством. Индивидуалисты реализуют свои идеи самостоятельно, иногда подбирая себе в помощники хороших исполнителей. Индивидуалисты принимают участие в чужих проектах, только если это продвигает их к реализации собственных замыслов. Они способны действовать даже тогда, когда ситуация кажется безнадежной и многие опускают руки. Именно это качество помогает им достичь значительных высот в избранной области деятельности.

## **Друзья**

Друзья умеют производить на людей благоприятное впечатление. Ими движет стремление быть полезными и помогать другим, но при этом они не забывают и о собственной выгоде. Друзья бережливы. Они умеют сохранить и приумножить заработанные богатства. Даже если их доход не столь велик, друзья никогда не бывают «на мели». Люди данного типа хорошие хозяева, они рады гостям и умеют их принять. Друзья могут воздержаться от суждений в споре, но будут методично проводить свою политику в жизнь. Даже если внешне кажется, что Вы их переубедили, то через некоторое время Вы поймете, что заблуждались. Друзья, как правило, находятся на хорошем счету, и это помогает им решать многие вопросы благодаря своим связям. Это люди бережливые, умеющие налаживать необходимые связи, они твердо стоят на своем и сложно воспринимают новые идеи.

## **Партнеры**

Это категория «учителей». Они рассудительны, самодостаточны и внешне неуязвимы. К ним, как ни к кому, применимо выражение «трезвый расчет и холодный разум». Партнеры сохраняют со всеми ровные бесконфликтные отношения, при этом им нравится выступать в роли наставников. Партнеры, как правило, хорошие продавцы. Они умеют сделать выгодную рекламу чему угодно и кому угодно. Их красноречию позавидует любой оратор. Партнеры – великолепные лекторы и презентанты.

## **Рекомендации по работе над собой**

### **Везунчикам**

Не стоит так резко реагировать на критику. Необходимо обрести «внутренний стержень», чтобы меньше поддавать под влияние окружающих. Больше доверяйте себе, своему внутреннему голосу. Не бойтесь делать ошибки.

### **Властолюбцам**

Ваша прямолинейность иногда воспринимается людьми как оскорбление и панибратство. Возможно, стоит временами проявлять большую лояльность. Будьте более дипломатичны, - это поможет обрести Вам больше союзников.

### **Общественникам**

Вам стоит обратить больше внимания на собственный имидж и саморекламу, поскольку именно это является залогом стабильности в настоящем и открывает перспективы для прекрасного будущего. Не берите на себя слишком много ответственности и не позволяйте окружающим «садиться Вам на шею».

### **Индивидуалистам**

Окружающим Вы кажетесь порой чересчур высокомерными. Возможно, не стоит быть всегда столь требовательными и придирчивыми, особенно с Вашими близкими. Научитесь больше хвалить других и делать замечания в более корректной форме.

### **Друзьям**

Вы часто поверхностны, боитесь «нырнуть в глубину», касается ли это взаимоотношений с другими людьми или с самим собой. Ваша скромность диктуется, скорее, незнанием своих истинных возможностей и способностей. Преодолейте этот барьер, красота и чудеса не замедлят появиться в Вашей жизни.

### **Партнерам**

Возможно, Вам стоит уделить больше сил и внимания выполнению данных Вами обещаний, принятых на себя обязательств и заключенных соглашений. Постарайтесь увидеть за связями и финансовыми отношениями действительную ценность окружающих Вас людей, и Вы сможете добиваться более впечатляющих результатов, затрачивая гораздо меньше усилий.

### **Приоритетные блага**

#### **Для Везунчиков**

Это самые благодарные клиенты. Они заботятся о своей внешности, состоянии здоровья, комфорте и уюте. Покажите, как продукция компании «Новый Камелот» улучшит их жизнь и/или жизнь их близких. При презентации бизнеса сделайте акцент на достижениях компании, принадлежностью к которой стоит гордиться.

#### **Для Властолюбцев**

Именно в компании «Новый Камелот» Вы можете максимально реализоваться как личность, проявить себя как лидера. Возможность проявить талант руководителя. (Из властолюбцев получаются великолепные лидеры).

#### **Для Общественников**

Это стабильный, растущий, красивый, легальный бизнес. Возможность участия в корпоративных мероприятиях (и помощь в их организации). Возможность помочь другим. Вы сможете также получить удовольствие от общения с единомышленниками.

### **Для Индивидуалистов**

Заниматься этим бизнесом довольно легко. Это возможность быть на виду, получить широкую известность. Постарайтесь побольше узнать о планах индивидуалиста и подробно прорисуйте перспективу реализации его целей благодаря Вашей компании.

### **Для Друзей**

Друзей всегда привлечет возможность быть полезными, помочь людям. Также не оставит их равнодушными и перспектива приобретения и расширения новых полезных контактов и общения с интересными людьми. Друзья любят деньги и умеют «их считать». Поэтому при презентации продукции Вашей компании сделайте акцент на экономичности, а при презентации бизнеса покажите, как заработать деньги (но небольшие). Ведь друзья – «реалисты».

### **Для Партнеров**

Возможность благодаря Вашему таланту убеждать и дару красноречия получить быстрый стабильный доход, обучая других и продвигаясь по карьерной лестнице. При презентации бизнеса партнерам покажите, где «зарыты большие деньги».

## **Рекомендации по взаимодействию**

### **С Везунчиками**

Везунчики очень обидчивы и легко ранимы и стараются сами не обижать других. Поэтому будьте крайне внимательны к выражению своих мыслей и эмоций при общении с ними. Везунчики исполнительны до дотошности в мелочах. Давайте им точные четкие указания, не ставьте их никогда в ситуацию выбора, хвалите их, и они свернут для Вас горы.

### **С Властолюбцами**

Властолюбцы не падки на похвалу, хотя с удовольствием выслушают комплимент в адрес их профессионализма и организованного ими предприятия, которое считают своим детищем. Не ждите от них восторженности, так как многое воспринимается ими как должное. Давайте им ответственные задания. Позвольте им самостоятельно вести свой бизнес, не вмешивайтесь в процесс, пока сам властолюбец не обратится к Вам за помощью.

### **С Общественниками**

Они способны восхищаться любыми мелочами, щедры на комплименты. Если Ваш бизнес пошатнется, не исключено, что общественники будут «петь дифирамбы» уже Вашему конкуренту, прихватив с собой часть команды. Поддерживайте общественников, их боевой дух и уверенность в завтрашнем



дне благодаря стабильности компании. Общественники хорошие организаторы культурно-массовых мероприятий. Им также подойдет роль ответственных по работе с публикой. Обязательно благодарите общественников за любую услугу.

### **С Индивидуалистами**

Позвольте индивидуалисту самовыразиться, ни в коем случае не критикуйте индивидуалиста и не хвалите при нем других людей, почаще придавайте значимость его таланту, отмечая оригинальность его идей и решений – и он обязательно внесет что-то новое и интересное в Ваше предприятие.

### **С Друзьями**

Друзья любят торговаться: при покупке какого-либо товара или услуги они будут стараться сбить цену. Поручайте им вести переговоры. Смело доверяйте распоряжаться финансами. Любые комплименты, как правило, их смущают, и друзья постараются не остаться в долгу.

### **С Партнерами**

Будьте предельно внимательны в общении с партнерами. Они много обещают, но далеко не все выполняют. Добивайтесь от них выполнения договоренностей. Поручите им вести школы, презентации.

Применяйте знания о шести типажах личности ежедневно в личной жизни и бизнесе. Обязательно протестируйте все свое окружение, своих клиентов и партнеров по бизнесу. Не забывайте тестировать своих новых друзей, отмечая результат в соответствующей графе «Списка друзей».

Следуйте данным рекомендациям при проведении презентаций, а также в дальнейшем общении.

**Вносите успех, радость и гармонию в свою жизнь и в жизнь окружающих Вас людей!**

## Как не упустить свой шанс быть счастливым

### Заповедь

Владей собой среди толпы смятенной,  
Тебя клянущей за смятение всех,  
Верь сам в себя, наперекор вселенной,  
И маловерным отпусти их грех;  
Пусть час не пробил, жди, не уставая,  
Пусть лгут лжецы, не снисходи до них;  
Умей прощать, и не кажись прощая  
Великодушной и мудрей других.

Умей мечтать, не став рабом мечтанья,  
И мыслить, мысли не обожествив;  
Равно встречай хвалу и поруганье,  
Не забывая, что их голос лжив.  
Останься тих, когда твое же слово  
Калечит плут, чтоб уловлять глупцов,  
Когда вся жизнь разрушена, и снова  
Ты должен все воссоздавать с основ.

Умей поставить в радостной надежде  
На карту все, что накопил с трудом,  
Все проиграть и нищим стать, как прежде,  
И никогда не пожалеть о том;  
Умей принудить сердце, нервы, тело  
Тебе служить, когда в твоей груди  
Уже давно все пусто, все сгорело,  
И только Воля говорит: «Иди!»

Останься прост, беседуя с царями,  
Останься честен, говоря с толпой;  
Будь прям и тверд с врагами и друзьями,  
Пусть все в свой час считаются с тобой.  
Наполни смыслом каждое мгновенье,  
Часов и дней неумолимый бег, -  
Тогда весь мир ты примешь во владенье,  
Тогда, мой сын, ты будешь Человек!

Редьярд Киплинг