

Ничего не бывает на свете этом случайно. Каждое событие настоящего – это отголосок недавнего прошлого. Как забавное лесное эхо на окрик, проносятся события в нашей жизни, указывая нам на наши упущения и ошибки, и поощряя уверенные шаги по судьбе, когда создавая в ней рисунок, выбирается нужного цвета нить. Относительно недавно произошли события, которые всколыхнули моё спокойствие и волна эмоций сподвигла меня написать то, как я понимаю и отношусь к американскому образу жизни, куда и откуда этот образ жизни мигрирует, какими истинными движителями руководствуются, какие цели преследуют и какие ставят задачи для достижения этих целей воротилы сетевого маркетинга.

АМЕРИКАНСКИЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

«Те, кто считают, что деньги могут всё, в действительности могут всё ради денег».

Джордж Савил Галифакс

Товарооборот в Древней Руси

Как мы знаем из истории «необразованные» славянские племена жили натуральным хозяйством. Это означает, что всё что производилось, изготовлялось, выращивалось, потреблялось внутри семьи или рода (общины). Не было никакой торговли в принципе, да и незачем было этим заниматься. Каждый муж просто обязан был уметь практически всё и по хозяйству утварь изготовить, и дом построить, и одежду с обувью смастерить, и оружие изготовить, и род защитить, да и много чего ещё... Просто времени не было заниматься глупостями (зима суровая, враги кругом...).

Если что и нужно было, даром брали. Меной, если взаимная потребность какая-то объявлялась. Нахваливать своё ремесло было постыдным делом. Хвала и честь закреплялась в роду за достойные дела и ратный труд. Как говорится, шило в мешке не утаишь, люди знали своих мастеров и шли к ним не за подарками, а за обучением ремеслу, чтобы дети могли сами своих детей обучить. Так и жила община одной большой семьёй, помогая друг другу и в горе и в радости. А кто вдруг превознёс себя и труды рук своих, и намерился плату брать с братьев и сестёр своих – изгоняли из общины, давая

шанс самому обустроить свою жизнь на новом месте по своим надуманным правилам.

Много в то время вокруг Русских земель врагов было и каждый из них желал Русь покорить, но не было силы такой, чтобы могла бы сломить Русский Дух. Кто с мечом приходил, от него и убегал. Но пришли однажды на землю Русскую чужеземцы безоружные и принесли с собой идеи чёрные – торгашеские. Не всех узрели, не всех в зашей выпроводили, осталась, и хоть не сразу, но прижилась зараза в умах людских...

Откуда он взялся?

«Американский образ жизни» согласно английскому языку пишется и звучит так «American way of life», а сокращённо просто – Amway (Амвей).

Основатели корпорации были Ричард М.Девос и Джейм Ван Андел. Их жизненный принцип звучал просто: «Достижение успеха, несмотря ни на какие преграды». В нём они видели главный залог обогащения. Основав корпорацию Ja-Ri, они стали распространителями витаминов и пищевых добавок компании Nutrilite, созданной ещё в 1939 году.

Им удалось создать в Nutrilite весьма обширную сеть распространителей на Среднем Западе. Но желание ещё большего обогащения не позволяли друзьям быть только ступенями на чьей-то лестнице и в 1959 году, они ушли из компании, забрав с собой всю свою сеть.

Что предлагают?

Ну вот, прелюдия с цветочками закончилась и начинаются ягодки. Что же предлагают распространители на протяжении 50 лет. Что за ценный товар, без которого не мыслят дальнейшего существования их клиенты?

Оказалось, с виду, товар совершенно ни чем не отличается от того, который лежит на полках любых хозяйственных и косметических магазинов. На официальном сайте можно познакомиться с любым продуктом, «почувствовать свежесть прибора пенки для носа», «ощутить с помощью крема солнечный загар», но совершенно остаётся тайной, сколько это добро стоит! Все дороги ведут не в магазин, а как Вы, наверное, уже догадались, а к сетевому распространителю (не будем употреблять обидных слов).

Изучив ассортимент компании по разным направлениям и линиям производственной

деятельности, приходим к выводу, что он совершенно никакой. И причём со временем, а время насчитывает не один десяток лет, практически не поменялся!

Как же тогда вообще может существовать компания по продаже чего-либо, если это чего-либо не подстраивается под запросы разных клиентов, с их желаниями и предпочтениями. Ведь уже все привыкли к жёсткой конкуренции и развивают производства на принципах расширения ассортимента.

Первое приобретение

Уже на встрече с дистрибьютором выясняются дополнительные подробности о продукте. Оказывается мы самые счастливые на Земле люди, потому, что у нас появился шанс причаститься к чудо продукту, результату научной деятельности ведущих учёных мира с использованием передовых космических технологий.

Многие необразованные люди ещё совсем ничего не знают о последних достижениях науки и техники и поэтому живут по старинке. А элита распространителей несёт людям прозрение, исцеление и освобождение от оков жуткого невежества.

Оказалось, представленные продукты были удостоены нобелевской премии, они совершенно неаллергенные и экологически кристально-чистые. Даже приводят пример, что якобы, можно растворами передовой химии поливать растения, и они от этого не только не завянут, а могут даже дать весьма приличный урожайчик!

Далее идёт описание чудесных свойств и преимуществ этой чудо продукции. К примеру, зубная паста лечит все заболевания зубов и к врачу стоматологу ходить теперь не нужно, зубная боль обезболивается, эмаль полируется и не стирается, зубная щетка, сделанная на основе генной сварки, напичканная витаминами и биодобавками, способна запустить застоявшиеся обменные процессы в организме и привести работу кишечника в норму, стиральный порошок отстирывает бельё без катышков и пыли, укрепляет волокна ткани и способен уничтожить брильянтовую зелень, косметика тоже лечебная и даже может вернуть лысому чувство молодости и т.д. И конечно, на десерт, чудесная экономичность за счёт невероятной концентрации активных, причём, экологически чистых и безопасных, веществ.

Второй шаг это дегустация, проба на запах и вкус, демонстрация чудопревращений.

Как только прозревший клиент созрел, ему дают ответ на самый сакральный вопрос – «А сколько это стоит?». Получив однозначный ответ, не все выдерживают удар молота и осветлённый ум возвращается к жизни по старинке. Но многие уже крепко сидят на крючке лихого наездника-распространителя, и им невдомёк, что они стали обладателем самого дорогого ширпотреба в мире.

Что можно увидеть приоткрыв глаза

Сразу вспомним тот факт, что до встречи с дистрибьютором мы никак не могли найти цену на товар. Дело в том, что любому распространителю нужен личный контакт с потенциальным клиентом. Только на девственно чистом информационном поле, этот контакт может состояться удачно, при этом можно бросать пыль в глаза, расписывая чудеса несуществующих космических технологий, а вперемешку с дезинформацией, обманом и приёмами НЛП технологий можно добиться продаж за одну прокачку!

Ложь малая погоняет ложь большую и наоборот. Приведём только несколько примеров.

Тщательно скрывается состав распространяемых химикатов. Вы никогда не увидите анатомии на русском языке и каких-либо сертификатов стандартизации и соответствия на продукцию. Неважно, есть они или их нет совсем, они опасны для лживого «бизнеса».

Вам никто не скажет, кому и за что выдавалась нобелевская премия, которой они прикрываются, так как это можно будет легко проверить, а это уже ложь на грани флага. На самом деле премия была присвоена всего лишь одному товару, но все кто строит бизнес, в первую очередь говорят о полезности всей продукции.

Экологически кристально-чистый продукт никогда и никем не проверялся на экологическую безопасность. Если Вы обратите внимание на инструкции по применению средств бытового применения можно прочесть, что состав жутко опасный для здоровья и работать нужно только в перчатках. Вывод прост, не могут быть экологически безопасными реагенты, используемые в композициях, которые настолько сильные, что разъедают всё подряд как концентрированные кислоты, причём даже будучи разбавленными в несколько раз.

Вам стараются продать самую обыкновенную и дешёвую зубную пасту, но при этом учат правильно и экономно ею пользоваться. Все дистрибьюторы наизусть и на глаз знают, сколько нужно выдавливать на щётку зубной пасты, им об этом без усталости твердят старшие товарищи.

Запрашиваемая стоимость товара, не следствие использования космических технологий, а результат производства ширпотреба с добавлением сильнодействующих веществ и канцерогенов, жирно смазанного бурными фантазиями, ложью, лестью и обремененного мздоимством вышестоящих коллег по «бизнесу».

Самое интересное, что при ввозе продукции на территорию России, компания растамаживает его как второсортный товар, ширпотреб. Либо производители

обманывают власть, либо огромная армия распространителей обманывает всю страну.

О том, что зубная паста не лечит, а только калечит, я думаю, Вы уже догадались. По оценкам стоматологов, зубная паста этой компании вредна для постоянного использования. Встречаются случаи разрушения эмали зубов. А случай с генной сваркой оставлю без комментариев.

В итоге мы получили картинку с товаром, если не самого низкого качества, то уж ни чем не лучше брендов продаваемых обычным путём в обычных магазинах. Вопрос! Что же движет людьми, которые готовы брать это и при этом многократно переплачивать?

Всё очень и очень просто. Практически с самого момента основания сетевых компаний, по сути, начался сбор информации о практических приёмах увеличения продаж, которая в период с 1960 по 1970 года легла в основу разработок техник нейролингвистического программирования. Как раз они и дают опору этому «бизнесу», помогая распространителям за короткое время из акул толстосумов сделать послушных блеющих овец. Всему виной как всегда желание быть избранным, получить всё ничего не делая, страх быть признанным необразованным недотёпой и т.д.

Чтобы правильно расставить сети «заводчик» прилагает максимум усилий, но как оказалось, впарить никчёмный товар ни есть сама цель— это только закладка приманки в ловушку...

Вербовка в партнёры

Первый поход к распространителю уже подходит к завершению. Кто-то в расстройстве от того что цены кусаются, а так хочется, кто-то уже облегчил карманы и осчастливил себя новыми достижениями науки. И вдруг, распространитель, на прощание, так, между прочим, заявляет, что всё это чудо можно купить в следующий раз с весьма внушительными скидками! Только для этого нужно стать партнёром...

Вау! Скидка?! Что же Вы раньше молчали! Когда прийти?

Вторая встреча практически ни чем не отличается от первой. Всё та же прокачка только на другом уровне. Цель одна – вербовка в партнёры (это ещё модно называть вступление в клуб). Слово само по себе безобидное как бублик, но в бублике дырка, а у партнёра обязанности!

Вступление проходит по накатанной схеме. Профессионал психолог-логопед, используя гипноз, визуализации и техники НЛП, расписывает весёлые картинки безмятежного и зажиточного будущего и просто невероятные достоинства вступления в партнёры, при этом ни слова о минусах. Дальше идёт игра на чувствах самооценки, небольшая

коррекция мотивации и пешка в дамках.

Остановимся на некоторых плюсах этого мракобесия, но постараемся посмотреть на них не через кривое зеркало, а на прямую, в самую суть.

Как растворяются мечты

С первых минут подписания договора, осознавая то или нет, бедняга соглашается на установленные в клубе правила игры:

1. *Передай нам 101 свою мечту, и ты получишь лёгкий путь к их осуществлению.*

Это самый первый шаг в начале карьеры несчастных мечтателей. Они сами пишут свои сокровенные мечты, а потом их ведут на поводке и не дают оступиться, а точнее опомниться.

2. *Обманывай как мы – обманывай лучше нас.* Партнёры не отступят ни на шаг, стараясь, лишний раз напомнить, что продажа – это одна из основных и приоритетных задач, для достижения своей мечты. Ничто не должно мешать достижению их заветной цели, при этом любые методы хороши. Люди идут в сетевую компанию исключительно ради личной выгоды и тут про совесть и честность ни кто не заикается. Первым делом убирается мера человека и ему становится мало доступных благ, он хочет, чтобы всё было как в ящике (телевизоре): крутая машина, особняк, остров в море или в океане, а лучше весь океан или вся планета, а чего мелочиться - вся Галактика...

3. *Не желаешь продавать, найди тех, кто будет это делать за тебя.* Лозунг прост «Вербуй и впаривай, впаривай и вербуй». «Не будет продвижения вверх по лестнице многоуровневого маркетинга – не будет денег. Не будет денег – не будет мечты». Всё приводит к тотальной стимуляции поиска таких же несчастных, как и они сами, созданию нового уровня всемирной паутины. Цель одна, если партнёр вербует, то получает вознаграждение, мечтает и не впаривает, а если не вербует, то мечтает после того как впарит. Пока партнёр мечтает – корпорация обогащается. Основная цель построить сеть потребителей-единомышленников, партнеров, которые будут ПОТРЕБЛЯТЬ, а не продавать! А это уже заявка на финансовую пирамиду.

4. *Приобретай ширпотреб регулярно.* Послушный трудяга тот, который должен, не просто должен, а должен по жизни. С первых секунд новоиспечённого сетевого погружают в долги или в огромные затраты. Они то, по большому счёту, и не дают соскочить с многоуровневого крючка ни в первые дни, ни в последующие годы. Это как игра в азартные игры, чем больше вложил, тем больше хочется отыграться. Мечта так близко, рукой подать. Осталось несколько вербовок и чуть-чуть баллов...

5. *Ищи состоятельных партнёров.* Только состоятельные люди могут себе позволить

себя обманывать достаточно долго, при этом жить в невежестве и на всём экономить ради туманного счастья. Тот, кто не может потреблять, точно так же не может приблизить дистрибьютора к мечте, а корпорацию к обогащению.

6. Регулярно проходи психокоррекцию. Пока есть совесть, она будет с завидным постоянством глотить внутренне чувство спокойного, безмятежного и счастливого бытия распространителя. Она будет постоянно напоминать ему о том, что он уже потерял и ничего не приобрёл, лгал и продолжает лгать. Поэтому всем дистрибьюторам предписано добровольно посещать семинары-шабаши для тотального промывания мозгов. Бесконечные семинары и тренинги, которые пожирают последние накопленные сбережения. А если стало совсем в неволе, а шабаш не так скоро – на помощь придёт быстрое промывание мозгов у себя на кухне. Два компакт диска в день и пару книжек смогут из любого сделать настоящего зомби. В результате такие чувства как долг, честь, совесть, ответственность за свои действия и поступки, ну и конечно разум будут начисто стёрты и обратного пути не будет.

7. Не распространяйся о своих проблемах в лохотроне. Информирование других дистрибьюторов и новичков о неудачах в жизни на грани разорения могут навредить благосостоянию корпорации, которая держится за счёт новых и новых жертв. Экономическое обоснование такого «бизнеса» показывает – в сети подобного рода один из 103 имеет доход, все остальные его доноры. Поэтому всемирная паутина всеми силами старается поддержать нижние слои замаскированной финансовой пирамиды в туманном состоянии, укрепить у них веру в деньги, надёжность «бизнеса», правильный выбор, счастливое будущее, и обязывает их лгать и скрывать не угодные ей факты, тем самым обеспечивая себе обогащение.

8. Говори только на понятиях корпорации. С первого сеанса погружения в касту избранных происходит приобщение к новому образу жизни и мысли. Допустимо общение только о внутренних делах корпорации и с безоговорочным использованием выдуманных понятий и терминов – это главное оружие сетевого «бизнеса». Происходит стойкое изменение восприятия окружающего мира. Созданная иерархия многоуровневого маркетинга, с кричащими титулами «Директ», «Изумруд», «Алмаз», как красная тряпка для быка, будоражит в умах людей иллюзорное будущее. Всё это приводит к деформации личности, его суждений об окружающих людях, событиях, явлениях, ценностях. По оценкам психологов, с каждым семинаром, вероятность вывести человека из такого изменённого состояния приближается к нулю.

Образ жизни или смерти?

Итак, что такое американский образ жизни?

Если провести небольшие метаморфозы, то можно заметить, что убрав от всей этой

структуры товар – останется хорошо заметная финансовая пирамида, в которой деньги потоками поднимаются от нижнего уровня доноров к верхним уровням сборщиков подати, в плоть, до её основателей. А если ещё убрать финансовую пирамиду – останется самая обыкновенная тоталитарная секта.

Если подытожить всё вышесказанное, получаем, что американский образ жизни – это смерть и духовное разложение личности под гнётом самой обыкновенной тоталитарной секты, с обязательным регулярным измождением каждого её члена в пользу вышестоящих титулованных представителей и замаскированной под торговое предприятие. Он неизбежно приводит к разрушению мечтаний, благополучия, здоровья и судьбы, уничтожению самых сокровенных ценностей: чести и достоинства, морали и совести, верности семье и друзьям, веры в добро и надежды в будущее, любви к ближнему и разума в поступках. Это слепое поклонение деньгам и бесконечное движение к ложным, навязанным идеалам и идолам. Это билет на поезд в один конец, и возможно эта станция, на пути в некуда, может быть последней.

PS: *В 1998 году в Соединённых штатах Америки основано Христианское Братство Амвей (далее ХБА). В то время, когда в традиционной церкви Бога во Христе наблюдался массовый уход паствы, в ХБА был отмечен безудержный её рост. Всё началось в связи с изгнанием независимых предпринимателей Амвей из своих церквей из-за одолевания собратьев-прихожан предложениями покупки оптовых запасов туалетной бумаги и разнообразных моющих средств, а также проповедью плана финансового успеха вместо вечерних молитв.*

Сначала в ХБА было всего 4 человека, но вскоре община быстро превратилось в церковь. Развёрнутая активная рекламная компания с лозунгами лёгкого успеха в бизнесе, ввергла жителей страны в своеобразный транс. Рост количества прихожан увеличивался с каждым днём. К концу 2004 года по всей стране уже насчитывалось более четырёхсот церквей, а в планах её основателей довести это количество к 2010 году до двадцати тысяч.

В церковь приглашают всех людей занятых продажами, будь они продавцами автомобилей, инвестиционными банкирами или толкователями Священного Писания. Христианский Бог Амвей всех примет под своё крыло, потому что он один у всех, богатый для всех.

Цитата: *«Мы следуем заповедям о миссионерстве, мы сами миссионеры! Кроме того, приятно осознавать, что в церкви все придерживаются одной точки зрения. Даже если считать всех нас самозванцами, невозможно создать братство, более подлинное, чем наше! Чтобы стать проповедником ХБА нужно всего на всего приобрести пакет «ХБА – это просто», который включает в себя 7 DVD, 20 звуковых кассет и журнал «ХБА – это просто». Вы можете с лёгкостью наметить путь построения Вашей церкви. Здесь есть ежедневные благочестия, «сила слова» и динамичная стратегия продаж – это всё Ваше за 3 необременительных платежа по 39.95 \$ плюс купоны на подарок. Вы думаете где-то найти лучшие условия сделки по построению своей церкви? Эта схема построения церкви сохранит ваше время, деньги и паств».*

Вам это ничего не напоминает?

Дмитрий ДОМБРОВСКИЙ, сентябрь 2011г.

[\[Поделиться мнением, задать вопрос\]](#)