



Растем
в ширь
и вглубь!

208 страниц
о жизни
и бизнесе



Лучше один раз увидеть!



424 фото
от Москвы
до Нью-Йорка



Только в ЭТОМ журнале!



7

репортажей в рамках проекта
«Один день с участниками клуба **Premium**»

Только в ЭТОМ журнале!



Почему Елена Кондакова уверена, что сухопутная улитка самый надежный домашний зверь.

Только в ЭТОМ журнале!



Как начинается утро в многодетном семействе Перегудовых?

Только в **ЭТОМ** журнале!



**Как простейшая математика
«подписала» Сатиша Кумара в бизнес?**

Только в ЭТОМ журнале!



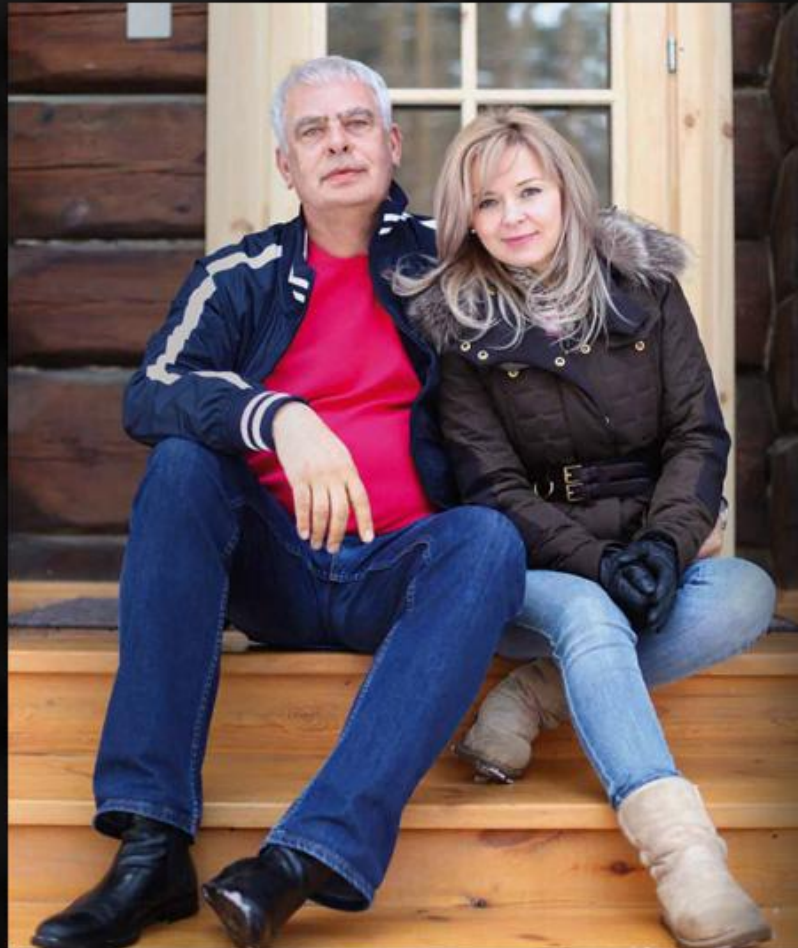
Чем Рафис Шангареев сразил будущую жену и почему опоздал на собственную свадьбу?

Только в **ЭТОМ** журнале!



Как Алексей Чурсин заработал состояние на прополке свеклы, и что общего между музыкой и бизнесом?

Только в ЭТОМ журнале!



Резонанс контрастов

Наталья и Сергей Константиновы

Я помню красивые кадры, когда мы снимали видео про Наталью и Сергея во время поезда на Багамы. Они прогуливались по вечернему Нассау, заглядывали в лачужки, пили кофе на балкончике над пестрой колониальной улочкой, потрепанной дождями и ураганами. О чем-то говорили, о чем-то молчали... Все это выглядело совсем как в фильме по Хемингуэю. Он – прямой, собранный, с четко угадывающейся военной выправкой и умным жестким взглядом. Она – маленькая изящная блондинка в элегантно-простом белом платье, с улыбкой, способной расстрогать самую что ни на есть каменную скалу. Наталья и Сергей давно привыкли к образу самой неожиданной пары из команды Premium. «Противоположности притягиваются», – сказала Наталья в одном из давних интервью. – может, мы и не добились бы таких результатов, если были бы похожими и действовали одинаково». Действительно, сочетание получилось более чем эффективное.

Мария Мулова, журналист

Как Сергея Константинова приняли на рынке за губернатора и пытались дать взятку.

Только в **ЭТОМ** журнале!



Как Петр Чубаров хотел продать пылесос Роману Товстику, и что из этого вышло.

Линия жизни NL



все факты
из жизни NL и ее друзей
от журнала до журнала

Как это было

ДРУЗЬЯ КОМПАНИИ

Почтенный гость и добрый компаньон в это время был не только Поповичевым, но и...
Денис Семенихин, телеведущий и актер, участник популярной передачи «Модельный ряд», предприниматель и один из ведущих друзей компании. Вместе с коллегами он открыл для ЕКАТЕРИНЫ СЕЛИВЕРСТОВОЙ и ее партнерами ИВАНУ БЛОКИНУ, автором популярного сериала «Счастливы вместе» и телеведущим. Вместе с коллегами Илья КОСТА ЦЕНО, многократный чемпион мира по боксу, добрый друг и коллега. А также предприниматель Александр МУРОМСКИЙ, обладатель премии «Бизнес-менеджер года» в номинации «Самый успешный предприниматель». Общение и общение его участников не только развивались в ходе мероприятия.



события компании – традиционные и не только



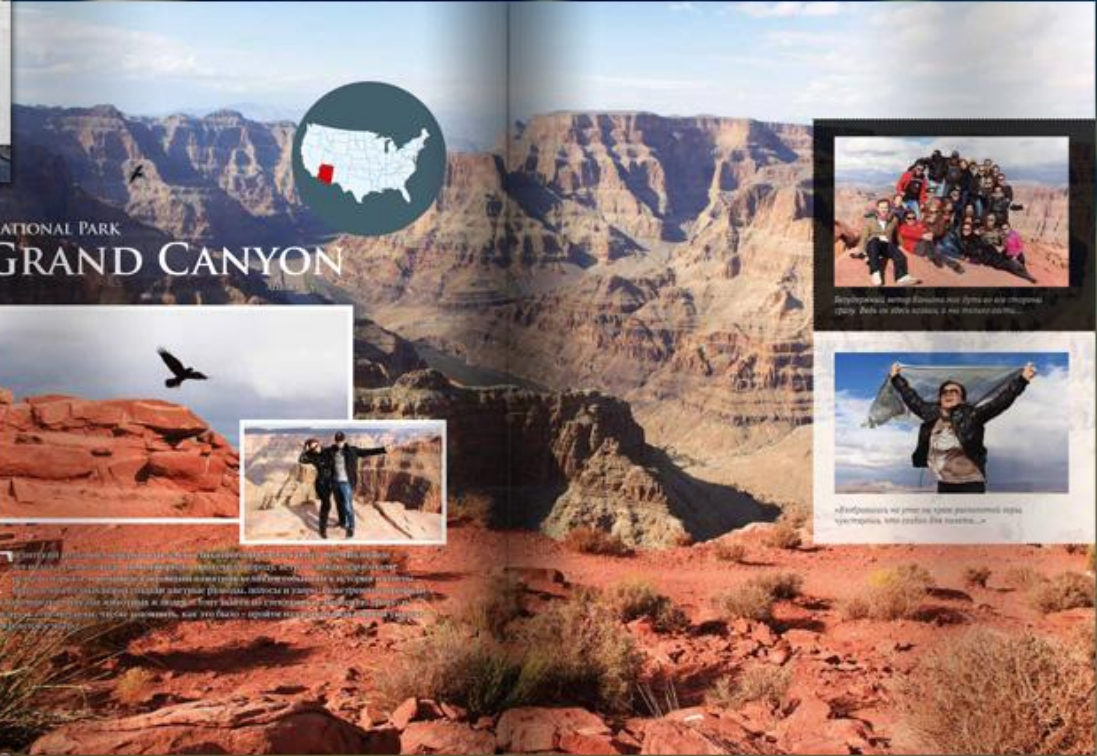
Бизнес-интенсив как способ коллективного мышления

С 3 по 6 апреля подмосковный конгресс-центр «Ариэль» собрал около сотни блестящих мастеров IT, на бизнес-интенсиве – совершенно особый формат события, в рамках которого происходит оттачивание корпоративных компетенций. Главные темы – квалификация как растущая квалификация, как эффективно вырабатывать в своей структуре квалифицированных менеджеров. Одним словом, состоялась «буря» повышения квалификации. Известный ментор – по прошлым работам и профессиям – речевой модуль обрамил в этом событии новые, бьющие в глаза моменты.

В первый же день участники в формате интерактивного обсуждения вывели ключевые вопросы: зачем нужен бизнес-интенсив? Как его организовать? Как сделать так, чтобы это было не просто тренингом, а реальным инструментом развития? Как сделать так, чтобы это было не просто тренингом, а реальным инструментом развития? Как сделать так, чтобы это было не просто тренингом, а реальным инструментом развития?

Второй день интенсива посвящен теме «Бизнес-интенсив как способ коллективного мышления». Участники обсуждают, как эффективно вырабатывать в своей структуре квалифицированных менеджеров. Одним словом, состоялась «буря» повышения квалификации. Известный ментор – по прошлым работам и профессиям – речевой модуль обрамил в этом событии новые, бьющие в глаза моменты.

Как это было



Каково это – оказаться в кадре любимого кинофильма, простыть на гудзонском ветру, проиграть и выиграть крупную сумму за 60 секунд, увидеть перевернутые горы, обнять Мэрилин Монро и отпраздновать свадьбу на Багамах?

Что нового?

Energy Diet: *еда* для ЖИЗНИ

10 **занимательных фактов**
о том, что мы едим

Enerwood Doran

ВЛАДИМИР РОМАНЮК

С чаем нужно познакомиться...



Нашей чайной истории уже 10 лет. Особоригинальная линия ENERWOOD TEA ЕЖЕДНЕВНЫЕ ЧАИ С ГРИБСЫМ ГРИБИШ ВИТАМИНИЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ... И ВСЕ ТАКИ КОЛЛЕКЦИИ ПОСЛЕ НЕКОЛЬКОХ ЛЕТ РАБОТЫ МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАМ НОВУЮ ПЛАНИКУ КАЧЕСТВА ENERWOOD - АНИНКО ENERWOOD СДЕЛАН СДЕЛАНА - КАНАДАЦКА ВИНОГРАДНИЧЕСКИХ НАУК И ОПЫТНОГО ТРАВНИКА ВЛАДИМИРА РОМАНЮКА. НАШЕГО ДАВНЕГО ПАРТНЕРА И ЛУЧШЕГО ЧАЙНОГО МАСТЕРА, КОГДА МЫ ВСТРЕТИЛИСЬ С ВЛАДИМИРОМ ВЛАДИМИРОВИЧЕМ, ОН С НЕОДЕРЖИМ ЕЖАНУА НА АНКОФОВЕ И СЛОБДИТЕЛЬНО ЖИЗНЮ В ОТВЕТ НА ЗАМЕЧАНИЕ, ЧТО АНКОФОВЕ ВСЕ ТАКИ СЛУЧАЙ БУДЕМ «ПО СТАРИНКЕ» ДАВАТЬ ПОМОГТИ ПРИВЫЧНОГО СПОСОБА ДАВАТЬ ЧТО ТО РУКАМИ И ГОЛОВОЙ. ИМЕННО ПО ЭТОМУ ПРИНЦИПУ СОЗДАЕТСЯ НАСТОЯЩИЙ ПРИМАЛЬНИЙ ЧАЙ. НО А НАМ ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНЫЙ ПОСЛОД ПОЗВОЛИА ДОНЕСТИ ДО ЧИТАТЕЛЕЙ ЭТУ ВЕСЛАУ... ВЕДЬ ДОБРУЮ ТЕ ЧАСТЬ КАПИТАЛИЗМА ТЕХНИКА НЕ ЗАПИСАЛА.

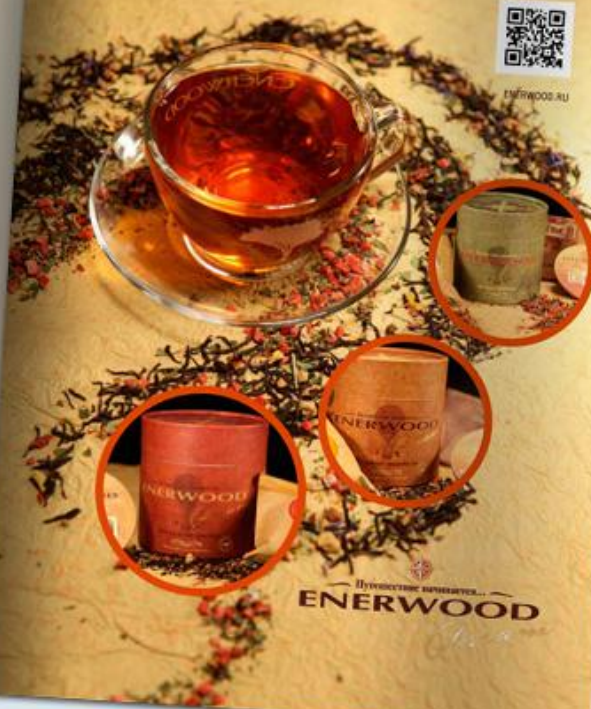
Владимир Владимирович, расскажите, что для вас лично означает история ENERWOOD? Я думаю, история, такое чае, высшего качества и не такое, как у всех. Можно сказать, всю жизнь человека. В этом смысле у коллекция «анинко» особое значение. И вот случилось и наконец-то появилось, и чай в фотопроцессе. Над реализацией биса, два года...

Как-то быстро... А как вы любите? Мы могли бы сделать крепко чайный напиток, земляничная чай - и его бы поставили в один ряд со всеми чая с дубом, но это не соответствует различиям качества... у нас всегда уровень и свои истории.

Интересно, не обстоит ли дело так, чтобы избежать лишнего веса...



ENERWOOD.RU



Путешествие начинается...
ENERWOOD

Актуальная информация о наших продуктах

Что нового?

Energy Diet: еда для жизни

1. факт

8 из 10 человек испытывают дефицит йода.



По данным Всемирной организации здравоохранения, здоровье любого человека более чем на 50% зависит от того, что он ест. Этот фактор исключает позади такие показатели, как качество медицины и генетическую предрасположенность.

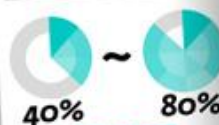
Казалось бы, еду должны обогатить миллионы человек. Ведь что может быть проще – просто правильно питаться: игнорировать фаст-фуд и газировку, избегать калорийной пищи, есть много овощей и фруктов, и все это – с обязательным соблюдением баланса белков, жиров и углеводов. Однако почему же тогда мы так быстро начинаем испытывать чувство голода даже после самого идеально продуманного обеда? Причина тому – **пустые калории** – вкусная и сытная, но бедная на полезные элементы пища.

2. факт

Обычно, когда мы рассуждаем о пользе тех или иных продуктов, мы исходим из идеальных представлений о них. То есть, рассчитывая свой рацион, забываем об одном важном моменте: **не всегда количество витаминов и прочих полезных веществ в нашем фрукте, овоще или мясе соответствует «эталонным» показателям.**



Почти у всех россиян наблюдается недостаток витамина С.



От 40 до 80% жителей России нуждаются в витаминах группы В.

3. факт

В последние десятилетия качество натуральных продуктов катастрофически падает: так, количество витаминов в чехе сократилось в несколько раз.



1 апельсин 50-х годов по содержанию полезных веществ равен 10 апельсинам сегодняшнего времени, а один персик – 26-ти его современным собратьям.



За период с 1963 по 1992 гг. в отечественных яблоках стало меньше:

- железа – на 20%, магния – на 37,5%,
- кальция – на 20%, витамина С – на 40,5%,
- кариотинидаза – на 23%.



4. факт

Неутешительная картина наблюдается и в российском сельском хозяйстве. По словам доктора медицины через Сергея Удальцова, из всех фруктов и овощей достойный источник бета-каротина представляет только морковь, витамин С – петрушка и черная смородина, Е – помидоры и яблоки, витамин В2 – сельдерей, РР – черная смородина.

Что касается других продуктов, то за последние десятилетия количество минеральных веществ, например, в капусте, шпинате, салате и помидорах упало в 10 раз. Таким образом, человеку сложно получить все необходимые вещества из пищи.

Сегодня для того, чтобы обеспечить свой организм витаминами, нужно съедать 5-6 порций свежей зелени в день.



Быть диетом рынка



Информационные технологии

Данная группа в основном представлена зарубежными брендами, и только самые крутые из них имеют собственные русскоязычные сайты. Остальные распространяются через интернет-магазины, с кратким описанием позиции в витрине. Соответственно, мы можем получить только доступную информацию (продукты, по возможности представленные в Интернете). Как правило, информация на таких сайтах – специализированного характера для тех, кто не впервые слышит об аминокислотах, но вынужден выбирать по описанию тот или иной белковый комплекс. Обычно есть информация:

- о составе продукта (с подробным описанием пищевой ценности),
 - о его применении.
- Также обычно представлено очень специализированное описание – в основном содержание в продукте определенного набора аминокислот.



На сайтах этой группы встречается статьи на тему спортивного питания, раздел с обратной связью, информация о соревнованиях.

Полноценные сайты с разнообразным наполнением – только у 3 производителей (бразильских производителей). У 3 из 10 брендов нет официальных русскоязычных сайтов. Вне зависимости от статуса ресурса (сайт/страница) можно найти информацию:

- состав (2 из 10 брендов),
 - пищевой ценности (2 из 10),
 - действия продукта (3 из 10),
 - информация о практическом использовании (1 из 10),
 - отзывы (1 из 10),
 - сопроводительные материалы (3 из 10),
 - рецепты (2 из 10).
- На официальном сайте содержится вся необходимая информация, позволяющая потребителю осознанно делать выбор:
- описание и состав каждого из 12 вкусов Energy Diet,
 - подробная информация о предназначении, приготовлении и действии продукта,
 - описание в компании-производителе,
 - подробные программы, составленные с учетом потребностей разных категорий пользователей,
 - раздел «Вопросы-ответы».
- А также:
- в регулярном обновлении раздела «Личный опыт» – реальные истории потребителей,
 - сопроводительные материалы – видео, статьи, фотоматериалы и даже рецепты блюд с использованием ED,
 - наличие на английском, французском и русском языках содержимого общедоступной потребительской информации (в том числе подробный состав продукта).

10 занимательных фактов о том, что мы едим. И почему не всякий коктейль – функциональный продукт.

ЧТО НОВОГО?



Перечитывала этикетку, много думала :) Составы современной косметики и правила ее эффективности.

Нам доверяют

Sport

Energy Diet: еда для жизни

Нам доверяют...

Energy Diet существует на рынке России 10 лет и отлично зарекомендовал себя не только среди обычных граждан, но и у звезд отечественной эстрады и мирового спорта, что демонстрирует высокую степень доверия к продукту.



Александр Муромский
пятикратный обладатель мировых рекордов Книги Гиннеса, силовой рекордсмен России и мира, основатель шоу «Русские богатыри»

Energy Diet дает четкое ощущение насыщенности на результат. Одно дело, когда ешь обычную еду, и совсем другое – когда употребляешь ED. Во втором случае организм сразу «включается», что это полезно. Я знаком со многими видами спортивного питания, с различными добавками, мне пробовали много всего, но остановился на этом продукте, который нас полностью устраивает вот уже почти два года. В нашей системе подготовки к рекордам Гиннеса это единственный специальный продукт, который мы используем.

Костя Цзю
абсолютный чемпион мира по версиям WBC/WBA/IBF

Я понял, что Energy Diet работает, – благодаря своему активному образу жизни: сегодня я, например, тренируюсь в Екатеринбурге, завтра лечу в Нефтегорск... Времени на постоянный подсчет калорий и подбор нужных продуктов просто нет. Сладает ED – в нем уже содержится все необходимое. Сделал коктейль – и здоровая еда готова.



Лариса Долина
народная артистка России

С Energy Diet силы восстанавливаются железно! Даже если стаять 3 часа в сутки, что в моей жизни бывает очень часто. Я могу лишней раз не поесть, и при этом внутри будет уютно. В ED есть все, что нужно для еды: все витамины, белки, жиры, углеводы – причем в сбалансированном состоянии. Я долго искала нечто подобное для моей энергичной жизни и остановилась на Energy Diet, потому что коктейль мягкий, не дает побочных эффектов, он, в конце концов, вкусный!



Игорь Григоренко
форвард ХК «Салават Юлаев», трехкратный чемпион мира, двукратный обладатель «Золотого шлема», двукратный чемпион КХЛ

С коктейлем я познакомился благодаря жене. Сначала не придавал этому особого значения: сейчас много всего выпускают – спортивное питание, различные добавки. А потом распробовал, и мне понравилось. А главное, продукт помог достичь результата. Я его ем каждый день вместо завтрака, беру с собой в поездки. Постоянно контролирую вес, ED помогает избавиться от лишнего. Те, у кого была «спортивная» изюмка, меня поймут. Когда бежишь 30 километров – это страшное дело. И вот у меня уже три года все хорошо – благодаря ED.



Анатолий Кулик
лауреат Национальной премии «Яхтсмен года» – 2011, руководитель кругосветной экспедиции «Через океаны с Energy Diet», вошедшей в «Книгу рекордов России»

В плавании мы регулярно ели Energy Diet. Потому что это вкусно, полезно и удобно. Особенно мы оценили продукт в океане во время шторма, когда на каюте проблематично вообще что-либо сделать: все падает, подпрыгивает и летает. В такие моменты ED нас очень выручал, ведь его приготовить – секундное дело! В результате из 300 банок, которые мы взяли с собой в путешествие, до Бразилии доехали буквально 7-8 штук.



Известные люди о том, почему коктейли *Energy Diet* – это вкусно, полезно и удобно

Нам доверяют

Energy Diet: еда для жизни



Денис Семенюхин
эксперт по фитнесу, автор книг о здоровом образе жизни и правильном питании, телеведущий

Energy Diet как продукт мне очень удобен: быстро смешать, быстро съесть или выпить. А как фитнес-специалист я говорю, что там есть необходимые мне компоненты. Удобно брать с собой вместе с шейкером, просто закинуть в сумку. Молоко можно найти на месте. Сытаки, с их равным ритмом, очень выкашивают. Человек без подготовки сильно устает, как и в спорте.

Екатерина Селиверстова
двукратная чемпионка Европы и многократная чемпионка России, трехкратный серебряный призер чемпионатов мира по плаванию в открытой воде

Спортсмену очень важно правильно питаться. Я пью ED каждый день. Мы тренируемся по 2,5 часа каждое утро, а это большие энергозатраты. Я выпиваю порцию Energy Diet через 15-30 минут после выхода из бассейна и, пока еду до дома, не испытываю никакого дискомфорта и голода. В дни с плотным графиком использую ED, чтобы нормально победить. Частенько случается, что ужин тоже некогда готовить — тогда тоже пью коктейль.



Алексей Павловский
мастер спорта международного класса по пауэрлифтингу (силовому троеборью), двукратный чемпион и рекордсмен России

В период подготовки я использую ED три раза в день. Обычно я пью его на завтрак, второй завтрак и в обед. Сейчас, когда с весом у меня порядок, я вообще пью его без ограничений — когда хочется. Обычно нес-чужо спать, чтобы выступать в определенной весовой категории. Energy Diet помогает сбрасывать вес без потерь мышечной массы, сохранить результат, достичь нужной в период подготовки к соревнованиям. Это питание дает мне силы, помогает побеждать.



1

Андрей Бурляев
двукратный чемпион России, мастер спорта международного класса, участник национальной олимпийской сборной

Сначала я отнесся к продукту с осторожностью. Но решил все-таки проверить эффект на себе. В августе 2007 года поехал на очень тяжелые сборы в Минск, где были высокие объемы тренировок и максимально насыщенный график. Был несколько банок ED — и был потрясен перемены. Силовые показатели, выносливость — все выросло. Сегодня для меня большая честь быть лицом компании NL и представлять Energy Diet. Тем более что и для меня самого открылись новые перспективы: я могу помочь спортсменам в их росте.



Александр Коржаков
депутат Госдумы России, заместитель председателя Комитета по обороне, президент Ассоциации ветеранов и сотрудников служб безопасности Президента РФ

В этой жизни перепробовал очень много разных диет. Но после очередного эксперимента понял, что заголою себя. Многодневные голодовки ни к чему хорошему не приводят, они только провоцируют другие болезни. Мне друзья предложили Энерджи Диет. Оказалось, что легче стало подниматься по лестнице, легче заглять по укладу, и вставать утром, как говориться, с легким желудком и более легкими внутренностями.



Аркадий Инин
заслуженный деятель искусств России, кинодраматург, писатель-юморист

Когда мне предложили попробовать продукт, я долго отбивался: нет человека, более не верящего в подобное, чем я... Однако питаться в течение месяца Energy Diet, я получил все, что было обещано. Улучшились некоторые показатели, пошел на 1 килограмм (хотя вадки такой не ставил). Продукт питательный: чувства голода не было — что мне удивило: обычно мне нужно не менее 5-6 приемов пищи в день. Energy Diet изменил мою систему питания. Я люблю мясо, макароны, картошку, киномаду, могу три раза в день есть докторскую колбасу с ветчиной. А тут, к моему удивлению, начал есть сосиски. Наконец, Energy Diet: попросту вкусный: мне нравятся клубника и калачично, суп гороховый и суп с курицей. А самый любимый вкус — омлет.



«Когда мне предложили попробовать продукт, я долго отбивался: нет человека, более не верящего в подобное, чем я...».

Аркадий ИНИН, заслуженный деятель искусств России, кинодраматург, писатель-юморист





Для бизнеса и не только



Корпоративный совет NL International



Юлия Гольдорт
Вице-президент по региональной политике

Роман Товстик
Вице-президент по маркетинговой политике

Дмитрий Хохлов
Президент NL International

Людмила Астафьева
Советник по развитию

Сильван Бонне
Вице-президент по международной политике

28 FORMAT NL MAGAZINE 2013

Быть архитекторами отношений

БЫТЬ АРХИТЕКТОРАМИ отношений

Что делает бизнес успешным? Инновационные продукты, передовые технологии, сильный маркетинг, грамотный менеджмент... Все так. Но есть фактор ключевой, определяющий и наличие, и конкурентоспособность всего перечисленного. Человеческий фактор!

Инновации, технологии, управление и развитие - за всем этим стоят чьи-то желания и амбиции, чьи-то замыслы, придумки, решения... Они могут стать как созидательными, так и разрушительными. Ведь человеческий фактор менее всего встраивается в алгоритмы и поддается систематизации. Становясь и краеугольным камнем, и основой процветания.

Человек - альфа и омега бизнеса, а уж сетевого - и подавно. В нашем деле нельзя добиться успеха в одиночку - командный дух! Понравится это кому-то или нет, но так. А живые люди гораздо сложнее, чем пишут про них учебники и умные психологические книжки. Да и мы сами порой оказываемся неожиданно непредсказуемыми во взаимодействии «человек-человек». Спорим, сопротивляемся, конфликтует... Поэтому разговор про отношения - к людям, к себе и к делу - вовсе не «лирика», а самая что ни на есть практическая вещь.

Корпоративный совет

- 1 Первая встреча, с которой все начинается
- 2 Как «продать» идею? Практика успешных переговоров
- 3 Чтобы собеседник тебя услышал
- 4 Ответственность за мотивацию
- 5 Свобода выбирать
- 6 Быть архитекторами отношений



Коммуникативный тренинг от
Корпоративного совета





Для бизнеса и не только



Корпоративный совет NL International

Я говорю: «**Вот NL, вот я. В чем суть?**». Я регистрируюсь бесплатно, мне прислаивается ID (номер контракта), я беру продукт себе, чтобы получить результаты и убедиться, что компания продает действительно хороший продукт, а не просто разрекламированный. Если я это сделала, значит, я ближайшее время в моем окружении найду несколько человек, которые сделают то же самое. Причем, мне не понадобятся никакие специальные знания или метаресурсы в виде денег. И тебе наука, как этого достичь». **Юлия Гальдорн**

Ничто так не мотивирует как живые примеры

Как вообще строится сеть? Ты пригласил меня одного и научил, как пригласить еще пять человек. И, в свою очередь, научил своих людей, как пригласить пять... В этом слове «научил», собственно, и содержится зерно бизнеса. Запускается механизм размножения. **Роман Товстик**

«У тебя для начала появятся 5-7 человек, которые так же, как и ты, хотят работать и зарабатывать. И они тоже будут приглашать людей. В квалификации Звезда – а это только начало работы – твой доход в среднем может составить 20-30 тыс. рублей». **Юлия Гальдорн**. Важно, что у тебя прибавится уверенности. А еще важно, что в твоей группе всегда найдутся люди, которые также захотят закрыть Звезду... Твоя структура разрастается, и увеличивается твой доход – ты получаешь процент с товарооборота». Я говорю простые понятные вещи, показываю, как работает система. И человек отвечает: «Ойно, пошла регистрироваться». **Юлия Гальдорн**

«Чтобы идти до больших денег, нужно **видеть на геометрически «больших числах»**» а для этого необходимо начать этот путь и достичь момента роста. Когда меня убеждают, что 90% не дает, – я же спорю. Не дает не потому, что система не работает, а потому что они не понимают, как устроен сетевой бизнес, не понимают в него. Я показываю, что такое чек в \$10 000. Пять веток – по 20 000 долларов в каждой. И в каждой ветке есть те, кто тоже хотят стать Бриллиантами и работают на это. Себеодино не видят, какой вариант ему предлагается... Еще говорю о продукте, об обещании биологической ценности продукта, показываю рынок... У человека рождается понимание: ему предлагают настоящий большой бизнес. Потому что все бизнесисты боятся, что сейчас в руки дадут каталог и велют бегать с ним, продавать, искать таких же «каталогных людей». **Роман Товстик**

Все мы говорим на первой встрече про одно, но все-таки каждый индивидуален, и люди и вам приходят разные. Так что нет смысла слепо повторять чужие речи. Если эти аргументы не оказываются в вашей душе, если вы сами в них не особо верите, то и люди вам не поверят и не услышат. **«Любимые сумки до земли»**, получите свои результаты – и у вас не будет никаких проблем с аргументами. **Юлия Гальдорн**

Быть архитектором отношений

Как «продать» идею? Практика успешных переговоров



«Человек, который никогда не умеет обещать – а тому яркий пример – начинают волей-неволей разговаривать с людьми. Сначала надеется кучу ошибок, потом найдет свой способ нормально общаться. Очень большую роль играют **«оформы и практика»**. Если не получается – ниш, пробуй по-новому. Главное, тебе должно быть безумно интересно тема, о которой говоришь. Правильно-неправильно, ломано-исломано... Можно говорить «каллиграфическим почерком», складно и умно, но если в том нет души – энергии, будет просто передача информации, которая мало кого заинтересует». **Роман Товстик**

Продать можно все, что угодно. Во-первых, важно понимать, ЧТО ты продаешь – не просто слова «на тему» говорить, а как бы предмет на ладони держать: уметь передать суть и привлекательность идеи. Во-вторых, КОМУ ты продаешь: уметь слушать и слышать человека. Так вот, продать – это значит «встретить», свести вместе – «что» и «кому». Сделать так, чтобы они друг другу понравились! А чтобы этому «кому» стало интересно «что» – нужно показать достоверность и **«продать» идею»** **Юлия Гальдорн**. Увлечь его идеей, вдохновить на конкретное действие. Если не вдохновился, можно долго доказывать, убеждать, демонстрировать чудеса красноречия... Пустое. Знать, не встретился – пока! Так что, когда люди приходят на встречу с вами, надо понимать, что вы – посредник для более важной встречи: человека и той идеи, от которой он уже не захочет отмахнуться. **Татьяна Астафьева**



О чем **Роман Товстик** разговаривает с незнакомым человеком на первой встрече?





Для бизнеса и не только



Корпоративный совет NL International

Вопрос в том, насколько человек счастлив, живя своей жизнью

Что бы ни говорил психологическая наука о личностных типах и предопределенности характера, мой опыт доказывает: **мы ourselves люди и всегда мыслящие.** И в адекват вырастают. Если есть определенный интерес к чему-то, мотив сильный, если получаются результаты – само мышление человека начинает меняться. И меняется его поведение. Он становится более активным, более уверенным, предприимчивым. Предпринимателя манят новые горизонты, так уж он устроен. Ему скучно просто руководить, просто выполнять работу. Ему интересны новые проекты. А в сети каждый вновь подписанный человек – это новый проект. *Людмила Артемьева*

Быть архитекторами отношений



Благодаря бизнесу, построенному на встречах и живых отношениях, я стала другой. Раньше вообще была меланхоликом! Переживать, западать в ямвор... Теперь мне настолько привычно позитивно относиться к людям и смотреть на жизнь с оптимизмом, что это стало частью натуры. Появился стержень, который меня держит. И благодаря тому, что держишься, начинает вся линия жизни выравниваться. Это, по сути, неповторимая, уникальная вещь получается... Здесь, чтобы преследовать, надо стать человеком, за которым хочется идти. А как пойдешь за мрачным и депрессивным? Здесь ты вынужден **становиться лучше и лучше.** А в обычном бизнесе – жесткие и жесткие. Здесь не надо кусаться: ну перекусать ты все, кто не захочет с тобой работать, и что получится? Мне кажется, на это даже не стоит тратить усилий. *Юлия Гольдорт*

40 | FORMAT NL MAGAZINE 2013

Быть архитекторами отношений

Общаясь со множеством людей, я поняла, что **люди всегда уникальны.** Не так важно, академик он или работает на кирпичном заводе. Если человек интересен, он сам по себе интересен. На него нельзя вешать ярлыки. И еще нельзя замыкаться, ограничивая свой мир, отдавая его от всего остального. Когда тебе здесь (в NL – прим.ред.) все интересно, ты считаешь этот круг и бизнес самыми лучшими, – нормально. Но когда ты остальное начинаешь отвергать, противопоставлять и даже осуждать – это такой юношеский максимализм. Мир шире, чем кажется! И надо сохранять к нему интерес, быть с ним на связи. *Роман Тонштейн*

Можно быть богатым, но несчастным – вокруг сколько угодно таких людей: одиозных, тревожных... Общаясь с обеспеченными женщинами, замечаю: очень многие смотрят на мир через призму (все плохо). Они словно на войне: выжидают, выжуют, поджидают... А мы же выживаем и не выжоем. **Мы зовем людей к диалогу.** Я вижу многих предпринимателей, которые пришли к успеху, и при этом стали очень жесткими. Им для того, чтобы победить конкурентов, надо кого-то измучить. А мне не приходится бороться, а, наоборот, тить людей, в нем помогают. В общем, как дурак, выходящий на этом фоне позитивным! Почему тот же Денис Семешкин недоумевает – он же тоже с разными людьми общается: «Я таких позитивных редко вижу». *Юлия Гольдорт*

Позитивно относиться к людям и смотреть на жизнь с оптимизмом

Мы сами создаем свой мир, и каким он будет – выбор персональный. Позитивен или мрачен, наполнен надеждой или отчаянием, хорошо в нем другим людям или холодно... Мы сами его таким сделали. Все сами. Что построим, в том и живем. Этакие архитекторы отношений – и людям, и проблемам, и трудностям. *Людмила Артемьева*

В компании придется очень много людей, их жизнь начинает меняться... И очень хочу, **всичем с ними делиться.** И хочу показать им, что достигнуть не замыкаешься на материальном. Что это не окончание истории. Есть другие мотивации в жизни, есть очень много всего. *Дмитрий Хохлов*

Вообще, наш бизнес таков, что в нем **меняется микроклимат человека** – даже не одного человека, а его семья. Безусловно, есть материальные изменения, но главное – меняется его внутреннее составляющая, ему становится интересно жить. У него появляются новые цели. Он начинает двигаться к ним, уверенно смотреть в будущее. Поэтому, возможно, относиться к своей семье, дарить больше позитивных эмоций детям. Если такая семей будет тысячей и десятка тысяч, то это уже довольно глобальное изменение. И этого очень хочу. *Юлия Гольдорт*

Материал подготовили:
Мария Музалов, Дарья Андреева

2013 | FORMAT NL MAGAZINE | 41



Как просто и убедительно рассказать о сути
бизнеса – опытом делится **Юлия Гольдорт.**





Для бизнеса и не только



Корпоративный совет NL International

Перед вами фрагменты интервью и выступлений, которые, продолжая друг друга, создают общее видение участников Корпоративного совета. Интервью записывали в апреле 12го сразу после состоявшегося бизнес-интенсива (смотрите материал о событии в нашем журнале). Вероятно, еще и поэтому вопросы и ответы оказались столь привязаны к повседневной практике бизнеса.

Первая встреча, с которой все начинается...



БИЗНЕС NL

1. Что это?
2. Как это работает?
3. Почему это работает?
4. Почему я здесь?
5. Почему это интересно тебе?

Алгоритм первой встречи – не конкретные слова, которые надо различить и повторить, а просто карта, помогающая человеку не сбиться. С ответов на эти вопросы каждый начался в бизнесе. Алгоритм – это рекомендация человеку, чтобы ему иметь хоть какое-то ориентиры. Главное – не форма и последовательность, а **каким образом вы выстраиваете эти пункты.** У каждого с опытом накапливаются конкретные фишки, аргументы, чтобы быть убедительным. Роман Токстак

Конечно, не обойтись без импровизаций. Если работаешь не один, а с наставниками или просто с парадигмальными людьми, у тебя есть возможность отследить разницу в стилях встреч – а она может быть очень существенной. Так, например, в Новосибирске был один тип встреч, в Москве другой, и мне пришлось менять по ходу свой стиль. В Москве я вынужден говорить быстрее. **Находить все это приходится самому** потому что в столице человек всегда торопится. С подобной разницей сталкиваются лидеры, перемещаясь по разным социальным средам. Экономика региона, менталитет, национальность – да мало ли еще условий, которые нужно учитывать. То есть алгоритм – алгоритмом, но не стоит упускать из виду особенности места и людей, с которыми ты встречаешься. Юлия Гальдерн

Быть архитекторами отношений

Я недавно вернулся из Таиланда... Сидели в кругу мужчины, каждый рассказывал о своей жизни. Один юрист, другой тренер по теннису, третий в IT-бизнесе. Они спросили, а чем вы занимаетесь? У меня не было заданного ответа, как вы понимаете, но у меня есть тема... Могу рассказать и вам рассказать, потом выслушай. Они все трое взяли у меня номер телефона. Помните фильм «Метод Хитча»? Результат первой встречи – это когда вы увидите, а **каким образом вы увидите.** Вот это главное. Твоя страсть, твой интерес к своему делу. И еще живые примеры. Потому так не мотивирует как живые примеры. Я могу сказать человеку: Мы с тобой говорим сейчас, а в это время где-то в Питере или в Казани работает структура, и ты зарабатываешь деньги, на твой успех люди работают. Просто – самая высокая степень профессионализма. Научитесь говорить простым языком, убедить примерами, жизненными историями. Дмитрий Хохлов

Результат встречи – это когда вы уходите, а человек хочет с вами поговорить еще

Для меня важно, чтобы человек реально полюбил бизнес так же, как люблю его я. Вот это главная моя задача и мотивация. Поэтому старюсь **передать свою любовь.** Объяснить коротко и в ясной форме, как я вижу свой бизнес. Фактически, чтобы человек понял, как в общем и целом устроена система. Юлия Гальдерн

Работарию с девушкой, моя знакомая, делает первые шаги в бизнесе и жалуется, что не слышит ее на первой встрече. «А что, – спрашиваю, – ты «продана» на первой встрече? Выясняется, что рассказывает обо всем потенциалу: о продукте и маркетинг-плане, про магальны и клиентские карты... «И что, – говорю, – им не интересно?», – «Неа...». Не интересно, потому что она не продает идею, вместо этого притягивает каталоги, презентации и чужие слова. Информации много, а толку? Люди не понимают. Все отлично: если человека сама идея не цепляет, зачем ему все остальное, какие бы красивыми оно ни было? Моя знакомая согласилась дескать, и правда, прочесть за каталоги... А в дальнейшем разговоре выяснилось, что у нее самой нет уверенности, мечты, что ли... Вот и не получается говорить о главном: почему она ДИРНК этим занимается, и в чем она ДИРНК здесь стремится. Нужно **выстраивать четкую структуру** пусть по первому разу, но искренняя, понятная, увлекательная. Сила уверенности и вдохновения – потому и сила, что вызывает ответную волну. Людмила Астафьева

Я всегда представляю бизнес-модель, чтобы у человека сложилось понимание: его приглашают в большой, настоящий бизнес. А парадигма – очень простых вещей – **почему я сам пришел в бизнес.** Есть такое выражение – люди имеют время на деньги. Тратят время, чтобы заработать денег. Если человек хочет больше денег, он тратит еще больше времени. В итоге упирается в 24 часа и всеобщая необходимость повысить квалификацию, чтобы его время стоило дороже. И даже повышая квалификацию, он не выходит из этой парадигмы: работать – зарабатывать. Человек не может позволить себе выдохнуть и оставить свой бизнес. У меня в детстве был мечта построить – какой-нибудь бизнес-центр, сделать в аренду и получать дивиденды. Но так как я родился в обычной семье, у меня не было такой возможности. А в детском бизнесе я для себя это открыл, и это мне понравилось. Роман Токстак



Как **Дмитрий Хохлов** использует метод Хитча?



- Царь я или не царь?! - Царь, батюшка, царь!



Человек среди людей



Людмила Астафьева

Человек среди людей

коммуникативный ликбез для жизни и бизнеса

Часть 1 Аз емь царь, или Стратегии из песочницы

Бесконечно важно две вещи: жить и быть счастливым. Проще, чем кажется, а не так уж просто! Альберт Эйнштейн

Бесконечна наша глупость проявляется по-разному и в разных сферах, но, пожалуй, более всего в сфере человеческих отношений. Мы живем среди людей, и на этой почве отношения – есть где реализоваться. Вот мы и раздираем конфликты: где лучше расквитаться – уюдом в агрессию; где проще выплыть – затанцевать обиду... И вроде красивые же люди! В чем дело?

На то есть главная первопричина! Божавое «Я». Гораздо больше, чем «они», «они», «они». Все эти «они» – чужой буквы, а вот «я» – своей. И все.

...и, хочет есть – кормит. И он, счастливый, еще не знает, что так же будет продолжаться всегда. Что где-то рядом подрастает та же «я» – же царственные младенцы... И вот когда они встретятся, выйдут из колыбелки, их власть надо бороться, территория – отстаивать, а пашпорту – спортивно-спортивно. Царю, и они начинают действовать изурядного, другого можно попробовать стукнуть, воспитательнице... Наконец, удариться в реку: «А-а-а! Обижает!».

Некоторые провинутые младенцы рано договариваются, что с другим – если он не согласен – можно попробовать договориться... и т. д. В общем, так или иначе, договариваемся, социализируемся, учимся договариваться, что свое мнение отстаивать, что других надо уважать, что уже не гоним маленькую личность своей osoby... Ой, как же это же, на песочнице! Показательны Марк



Коммуникативный ликбез для жизни и бизнеса

Я=Они :)

Вот он – главный вопрос, формирующий личность:
Кто он – другой человек?
Он самооценен или только средство для меня, великого? Исходя из ответа, мы и строим отношения с людьми.

Иначе, удариться в реку – пусть без следа, но разочарование и гнев те же... И все это лишь потому, что ДРУГОЙ НЕ СОГЛАСЕН с твоим мнением. Он другой иначе – просто потому, что ДРУГОЙ!

И только некоторые провинутые взрослые, из которых, кстати, и вырастают лидеры, действуют иначе. Открыты ожидания истину про «другого» другого, все свои действия открывают. Они знают, другой – он тоже себе «Я». Хочешь не хочешь, а его придется уважать, при необходимости – договориться, сдерживаться и т. д. Ему можно иногда и приказывать, если позволительно статусом и обстоятельствами, и он пойдет исполнять... Но останется при этом другим!

Вот он – главный вопрос, формирующий личность: «кто он – другой человек?». Он самооценен или только средство для меня, великого? Исходя из ответа, мы и строим отношения с людьми.

Отношения эти разнообразны. Есть просто отношения, человеческие, – ну, там, спонсоры, антипатии, любовь, ненависть и т. д. В юности дружба, приятели, знакомые, соседи... В деловых отношениях правят чувства. А есть отношения деловые (рабочие) – это где напарник и партнер, партнер и партнер, учитель и ученик, продавец и покупатель... В деловых отношениях у нас – роли, и это накладывает

значительные ограничения на выражение чувств. Вообще-то контролировать эмоции и контролировать разум надо – и подавно. Но контролировать чувства – усложнительно, а выключить их – невозможно. Да и в школьно-университетских предметах «Правила человеческой коммуникации», нас этому не учат. Мы социализируемся с резкой жесткостью рано и быстро. Связываемся в пресловутой «личности», перекладываем на личность, 1660 кровянисто забываем, что другой – он тоже себе «Я». Эмоция – болезнь распространяемая, где-то даже заразная...

«Весь мир – театр, и люди в нем актеры». Ох, не так уж незряка была старина Шекспир. И не говорите, что систематически орет на учеников – искренности орет на учеников можно только понаигрывать. Но он играть свою роль. Когда проделает доверие и раздразнится нашим поупительным жужжанием – это трудно сказать в неискренности. Но это плохой продавец, злоудачливый, он безобразно исполняет свою роль.

Жизнь в социуме, вступающая в деловые отношения, совместно строя бизнес, надо учиться – если хочешь быть

успешным и эффективным – деловой роль. Смотреть на себя со стороны, понимать причины поведения других, руководствоваться разумом и уметь контролировать эмоции. Надо не забывать, собираясь и деловым, привлекать с собой улыбку и доброжелательность, как мы забываем мы, выходя из дома, надеть часы и туфли. А главное, надо всегда помнить: другой – он тоже себе «Я» и человек, что и у меня. Все эти умения – закрепляйте навыками! В отсутствие которых мы становимся на путь самоуверности и формирования в себе маньяка величия.

10 полезных рекомендаций по формированию мании величия от Людмилы Астафьевой

Вы просили? Мы напечатали!



«Календарные» страницы- мотиваторы

для тех, кому не хватило настольного календаря :)

