

Nature's Sunshine Products



**Как мотивировать
и быть
мотивированным.**

Черенко Юрий и Елена

Мотив - побудительная причина, повод к какому-нибудь действию
(Словарь русского языка С.И.Ожегова)

Таким образом, **мотивировать**—значит побуждать к действию, показывать причины необходимости того или иного действия, создавать для этого необходимые предпосылки.



Быть мотивированным—значит иметь достаточно причин для того, чтобы вносить изменения в свою жизнь, и действовать в направлении этих изменений.

А сейчас более подробно о некоторых видах мотивации и о том, как воспользоваться ими в нашем бизнесе

Внутренняя мотивация - это то, для чего мы вкладываем свои усилия, для чего мы действуем изо дня в день, создавая свою команду и свою организацию. Это то «топливо», которое поддерживает и не дает потухнуть в момент преодоления трудностей и неудач. Внутренняя мотивация побуждает действовать. Для человека с высокой внутренней мотивацией наградой является сама деятельность.

Эти люди работают не ради денег, но именно они имеют наибольшие чеки. Им интересен процесс и те изменения, которые являются следствием этого процесса. Не случайно кто-то сказал: «Имеет значение не то, что вы получите, достигнув поставленной цели, а то, каким вы станете, двигаясь по направлению к ней»
Внутренняя мотивация:

- мечта, самореализация;
- идеи, творчество;
- самоутверждение;
- интерес, любопытство;
- здоровье;
- потребность кому-то;
- личностный рост;
- потребность общения.



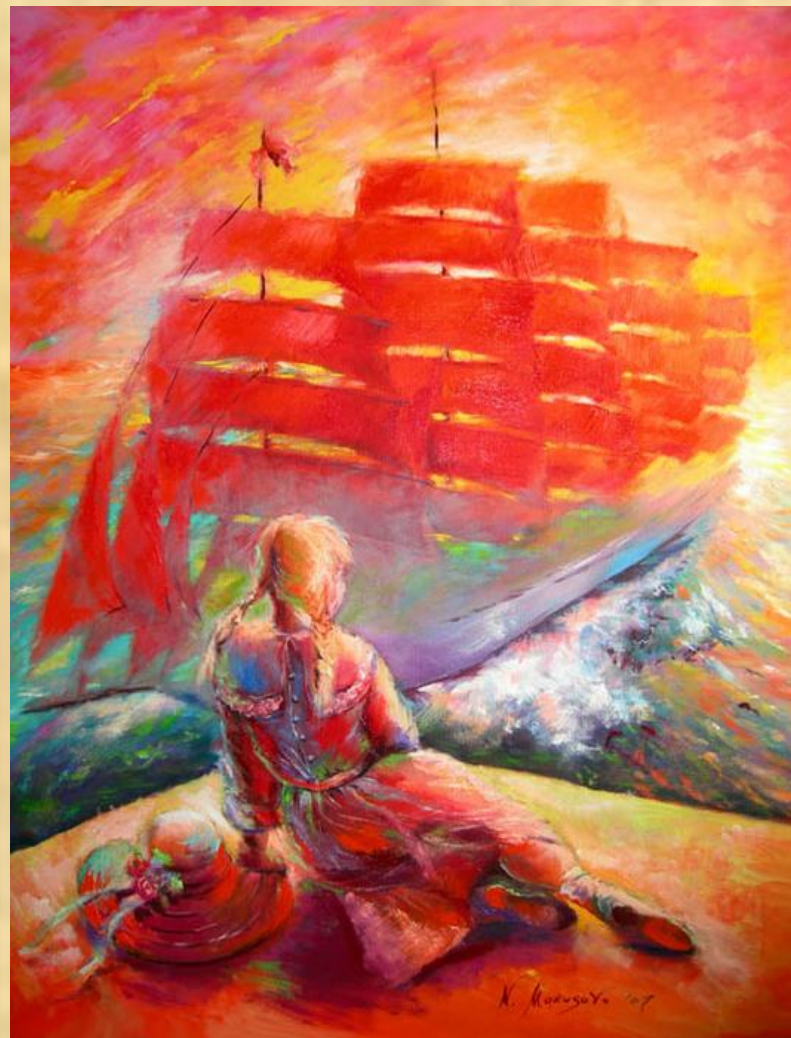
Наверное, те, кто делает больше других, мечтает больше всех на свете.

Стивен Ликок

Все великие люди - непревзойденные мечтатели. Но они не просто создавали прекрасные образы в голове, представляя их настолько точно и красочно, что воплощение их в реальной жизни было только делом времени.

Они трудились для этого больше обычного, чаще всего гораздо больше обычного. Можно ли назвать этот труд тяжким? Скорее нет, чем да. Потому что кроме усталости труд, направленный на достижение своей мечты, приносит ни с чем не сравнимое удовлетворение.

Создание карты мечты или альбома мечты - один из способов «разбудить» собственные мечты и помочь своим партнерам сделать то же самое

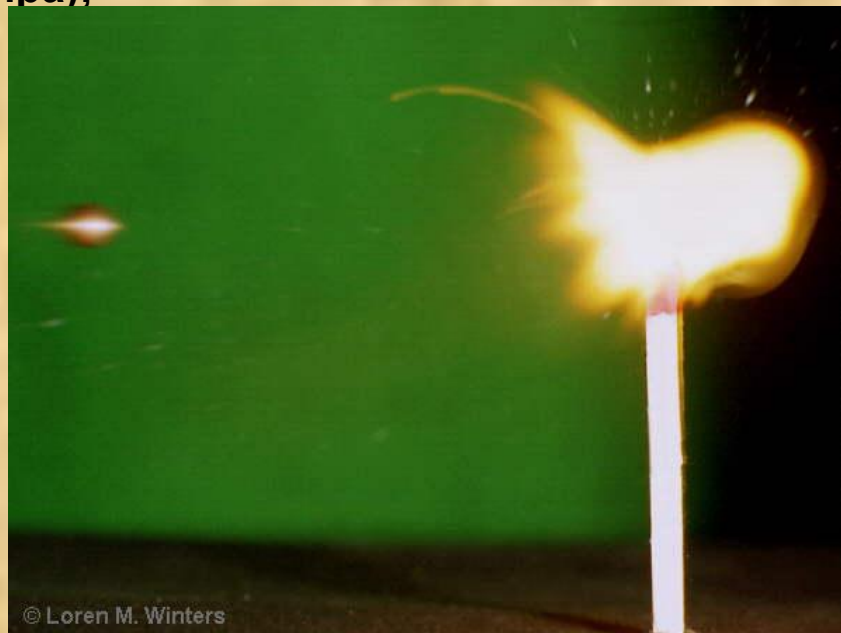


Внешняя мотивация - это устремление к достижениям

в окружающем нас социуме:

- деньги;
- карьера;
- статус;
- признание;
- престижные вещи (дом, машина, квартира);
- возможность путешествовать...

Внешняя мотивация постоянно меняется по мере изменения наших материальных возможностей. Еще вчера вас устраивал просто ремонт в квартире, а сегодня вы уже строите дом, потому что чеки позволяют это делать.



Еще вчера вы с удовольствием отдыхали «дикарем» и утверждали, что это «самый лучший отдых в мире», а сегодня останавливаетесь в лучших отелях мира.

ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ СЕТЕВИКА— ПОДДЕРЖИВАТЬ РАВНОВЕСИЕ (БАЛАНС) МЕЖДУ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ МОТИВАЦИЕЙ У СЕБЯ ЛИЧНО И У СВОИХ ПАРТНЕРОВ

**Внешняя мотивация
мотивация**



Внешняя



Мотивация «сверху» и мотивация «снизу»

Мотивация «сверху» - промоушены компании и спонсоров, выездные мероприятия, фестивали, обучение, награды, признание, соблюдение ритуалов и традиций организации и компании



Мотивация «снизу». Ничто так не мотивирует человека как боязнь потери. Чем быстрее мы поможем партнерам нашей первой линии создать собственную организацию не менее, чем на три уровня в глубину, тем больше шансов, что он останется в нашем совместном бизнесе надолго или даже навсегда. В этой ситуации ему «есть что терять», а терять всегда неприятно. Более того этот человек будет уже осознанно строить организацию дальше, понимая и видя в собственном чеке результат такой работы

Идеальное сочетание мотивации «сверху» и мотивации «снизу» - промоушен «Бизнес без границ». Участник этого промоушена получает подарки не только «сверху» (от своих директоров) но и «снизу»(от подписанных им партнеров: имеется ввиду чек)

Месяц	ЛО	Количество активных (ЛО≥5) новых партнеров 1-го уровня и партнеров всех их нижних уровней	Суммарный ГО созданный в данном месяце организации (не включая ЛО)	Суммарный ГО организации, созданной за все время участия в промоушене (включая ЛО)	Правило двух ног	Количество новых лидеров (из числа партнеров 1 уровня, подписанных за время участия в промоушене	Предполагаемый доход при старте с ранга "ассистент" *	Подарок от директора
1	≥30	≥5	≥150	≥180			1,5\$	Скраб
2	≥30	≥5	≥150	≥400			1,5\$	Гель-душ
3	≥30	≥5	≥150	≥700	40/60		70\$	Концентрат
4	≥30	≥5	≥150	≥1050	40/60		105\$	Deep Detoxing Mask
5	≥30	≥5	≥150	≥1500	40/60		200\$	Solstik Energy
6	≥30	≥5	≥150	≥2000	40/60		250\$	Nutry Burn
7	≥30	≥5	≥150	≥2600	40/60		300\$	Программа Natria **
8	≥30	≥5	≥150	≥3300	40/60		360\$	Региональная школа
9	≥30	≥5	≥150	≥4200	40/60	1	450\$	\$150
10	≥30	≥5	≥150	≥5300	40/60		550\$	\$200
11	≥30	≥5	≥150	≥6600	40/60	1	700\$	\$250
12	≥30	≥5	≥150	≥8200	40/60	1	850\$	\$1000 на международную школу

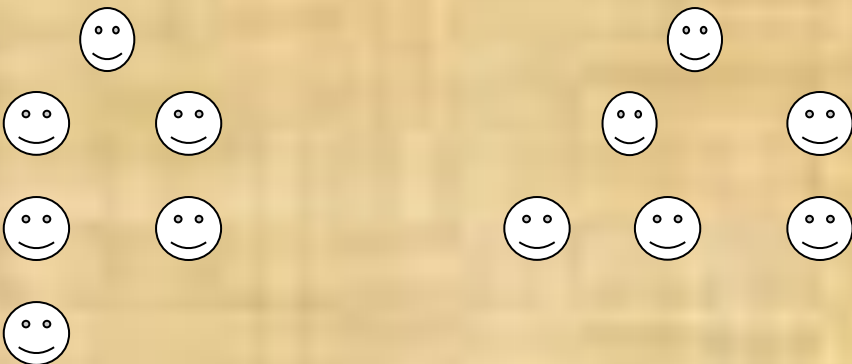
При старте с других рангов доход будет выше, рассчитываясь в соответствии с компенсационным *планом.

**Очистка, тонизирование, дневной и ночной кремы

Рассмотрим некоторые варианты его выполнения



Работая таким образом, мы создаем предпосылки для успешного развития этих организаций, потому что с самого начала создаем мотивированные снизу организации.



ПРАВИЛО: никогда не подписывайте ваших знакомых под других партнеров вашей организации

«К» и «От» в нашей жизни и бизнесе

Самолет, летящий от аэродрома и не знающий конечной точки маршрута—летит в никуда. Очевидно, что итог этого перелета будет печальным. Человек - не самолет, но если он идет от чего-то, не зная, к чему он собирается придти, вероятность успеха путешествия становится воистину мизерной.

Очевидно, что для большинства из нас началом изменений стало простое и понятное желание избавиться от своих проблем. Достаточно честно ответить всего лишь на два вопроса:

- Хотели бы Вы прожить свою жизнь так, как прожили ее Ваши родители?

- Хотели бы Вы, чтобы Ваши дети жили так же, как жили Вы до прихода в сетевой маркетинг?

Ответа на эти вопросы бывает достаточно, чтобы сдвинуться с мертвой точки. Но только на некоторое время. Только тот, кто осознает, для чего он начал это движение, к чему он стремится, способен достичь серьезных результатов в бизнесе.



Для сравнения:

что сильнее мотивирует человека: избавление от болезни или профилактика? Естественно: избавление от болезни.

Значит ли это, что избавившись от болезни с помощью наших продуктов для здоровья, можно забыть о них.

А если не ждать больных клиентов, а уже сегодня целенаправленно работать с потенциально здоровыми, объясняя им смысл рационального питания, мотивируя их изначально на движение к здоровой жизни?

Кому надо лечиться, пусть лечатся, но мы создаем сообщество здоровых людей и приглашаем *туда*, в том числе и тех, кто вылечился. То есть предлагаем им путь к здоровью, а не только от их болезней и бед.

Мотивирующее обучение



Вопрос, который очень часто волнует спонсоров:
каким образом мотивировать людей?

Иногда этот вопрос звучит даже так:

как **заставить** людей ходить на занятия, на праздники компании и организации, выезжать на конференции и т.д.

Во-первых, не стоит никого заставлять, заниматься дешевой манипуляцией или шантажом (если ты не придешь, то я тебя не люблю). Можно заставить зайти лошадь в воду, но невозможно заставить ее пить.

Во-вторых, занятия необходимо организовать так, чтобы информация доносилась эмоционально, заинтересованно, лично. **НО ЧТОБЫ ЭТА БЫЛА ИНФОРМАЦИЯ, А НЕ ПРОСТО НЕПРЕКРАЩАЮЩИЙСЯ ВОПЛЬ ВОСТОРГА.**

Кстати, слова «**эмоция**» и «**мотивация**» имеют один и тот же корень («to move»), который означает «двигаться». Быть мотивированным—это эмоциональное состояние. Горы нельзя мотивировать, А людей можно. Но для этого самому надо быть мотивированным, а значит—эмоциональным. Уберите эмоции, и что от вас останется?! Либо скала, либо зомби.

Недостаточно давать знания по продукции и маркетинг-плану компании, необходимо научиться организовывать обучающее общение, которое затрагивает не только ум, но и чувства. Именно на таких школах, а особенно на фестивалях и международных конференциях возникает так называемая мотивация «сбоку», т.е. со стороны параллельных веток. По-другому это называется **эффект синергии**. Вспомните эффект синергист-протектора в грэйпайне. Это примерно то же самое. Эффект увеличивается многократно.

«Великие лидеры движут нас. Они зажигают нашу страсть и вдохновляют нас. Когда мы пробуем объяснить эффективность, мы говорим о стратегии, видении и сильных идеях. Но действительность гораздо проще: великие лидеры работают на эмоции»

Гоулман

«Сам себе спонсор» или немного о самомотивации

Самомотивация — это способность в сложных и ответственных условиях обходиться без внешнего «подкрепления», поощрения кого-то более сильного, умного или значимого человека.

Самомотивация свойственна зрелой личности, стремящейся к самопознанию и личностному росту.

Самомотивация возникает, в том числе, вследствие умения работать с негативной информацией, существующей в данной значимой для нас ситуации.



На всех этапах карьеры имеет значение поддержка спонсора, однако **профессионалы** отличаются тем, что умеют развиваться и развивать свой бизнес и без спонсорского внимания, находя поддержку в самих себе, в своих целях и мечтах, в принятых перед самим собой обязательствах, в живом интересе к своему делу.

Это те партнеры компании, которые могут сказать о себе: **«Я сам себе спонсор»**. Что интересно: именно этим людям удается сохранять ровные, зачастую дружеские отношения со своими вышестоящими спонсорами, отношения настоящего партнерства между состоявшимися личностями.

«Мотивация—это таинство... Это одна из тайн жизни.

Идет лекция для тысячной аудитории. Один человек, уходя с нее после окончания говорит: «Я собираюсь изменить свою жизнь».

Другой, зевая, заявляет: «Я уже все это слышал». Почему так происходит? Почему оба они не были затронуты услышанным в равной степени?

Другая тайна.

Миллионер обращается к тысячной аудитории: «Я прочитал эту книгу, и она стала началом моей успешной карьеры». Угадайте, сколько присутствующих возьмут и прочитают эту книгу? Единицы. Разве это не удивительно? Почему каждый не воспользовался этой книгой? Еще одна тайна жизни.

Я бы посоветовал вам оторваться от всей этой массы в 90% бездельников и присоединиться к тем 10% людей, кто действительно работает»

Джим Рон

