

Пойманные сетью

Сетевой маркетинг - тема не новая. Но... "Уж сколько раз твердили миру", а мир продолжает попадаться на старые, но хорошо отработанные приемы.

Против

Альберт Т. несколько лет назад <попал> на 1200 долларов, став жертвой небезызвестного МИЦа (Международный инновационный центр). И не только деньги потерял - была сильно уязвлена его профессиональная гордость психолога. "Мы с женой - тоже, кстати, психологом - пошли на презентацию МИЦа отнюдь не из желания заработать, - вспоминает Альберт. - Просто две наши хорошие знакомые попали в сети этой "пирамиды", и мы решили на месте разобраться, какими методами действует эта контора и как вытащить из нее девчонок. Презентация эта длилась около пяти часов. Сначала мы четко фиксировали все психологические приемы, которые использовали организаторы "шоу". А закончилось все тем, что мы... решили тоже стать "партнерами" и внести обязательный вступительный взнос - 1200 долларов".

Пришел сам - кинь друга

Что уж говорить об обычных неподготовленных людях, если в сеть попадают даже профессионально недоверчивые психологи? Ведь методика вовлечения новых "партнеров" ("дилеров", "супервайзеров" и т.п.) давно отработана до мелочей. Кто-то покупается на "высокую оплату" с "гибким графиком" в объявлении, а кто-то на желание быть здоровым и красивым. Так в одну из пирамид, занимающихся поставкой пищевых добавок, попала Ирина - красавица и умница, с красным дипломом закончившая юридический вуз. На Урицкого к ней подошел приятный молодой человек и мягко произнес: "Девушка, что-то вы очень устало выглядите. Наверное, на работе сильно утомляетесь? А вы знаете, что есть замечательные и абсолютно безвредные пищевые добавки, с помощью которых снимается усталость, улучшается внешность и здоровье?" Этого хватило, чтобы девушка пришла на презентацию.

Цель презентации - показать, каких "высоких результатов" можно добиться, занимаясь сетевым маркетингом. На сцену выходят красивые, "успешные" и дорого одетые люди и рассказывают, что еще пару лет назад они были нищими студентами, а вот только вчера вернулись с отдыха где-нибудь на Лазурном берегу. И даже показывают фотографии. "И вы так сможете! Мы вас научим", - уверяют они. И им хочется верить. А если на эту презентацию вас привел друг, сам работающий здесь, то уровень доверия прыгает под потолок.

При этом используются и более тонкие психологические ходы, например: специально подобранная музыка, скандирование определенных речитативов под притопы-прихлопы. Эти методики, знакомые шаманам и знахарям, вводят человека в транс: все происходящее осознаешь, но перестаешь трезво оценивать свои поступки. Применяются и логические аргументы. Друг, например, шепчет в ухо: "Да ты сам подумай. Видишь, как здесь умеют убеждать. Тебя научат так же. Неужели с этими умениями ты не сможешь убедить друзей? Приведешь троих - и твой вступительный взнос окупился. С четвертого начнется уже чистая прибыль. К тому же тут так клево! Настоящая команда!"

- Фактор команды играет огромную роль в вовлечении людей в сетевые структуры, - комментирует Татьяна Гребенщикова, специалист Центра независимых социальных исследований и образования. - Корпоративная солидарность здесь зачастую возведена в высший ранг. Все окружающие здесь увлечены одной и той же деятельностью, обсуждают ее на своем внутреннем сленге - на котором приучаешься говорить и ты. Зачастую корпоративность поддерживается даже и на уровне одежды - какие-нибудь одинаковые шарфики, например. Беда в том, что за этой корпоративной вывеской чаще всего не скрывается никакого фасада.

За

- "Кинуть" - это, скорее, особенность национального русского менталитета, всего два десятка лет существующего при "капитализме", - считает врач-психотерапевт Александр Мантахаев. - На Западе бизнес уже давно прошел эту фазу и перешел в следующую: "Я сделаю тебя богатым и тем самым заработаю кучу

денег сам". И многие из крупных компаний там активно используют сетевой маркетинг при распространении своей продукции (в Японии, например, таким образом насыщается порядка 90% внутреннего рынка - через сеть MLM). Это выгодно самим компаниям - при этом нет необходимости тратиться на рекламу, а эти затраты составляют порой до 50% стоимости самого товара. Рекламируют товар сами распространители, причем на высоком уровне: их этому обучают, к тому же предлагают его они своим знакомым и друзьям - людям, которые им доверяют. Выгодно это и распространителям - ведь именно в их карманах "оседают" суммы, равноценные прошлым затратам компании на рекламу. Выгодно в конечном счете это и покупателю, хотя, как мы видим, способ продвижения товара и не отражается на его итоговой цене. Во-первых, распространитель подробно и обстоятельно расскажет про этот товар (зачастую он и сам им пользуется). Во-вторых, он более объективен в своем рассказе, чем рекламный ролик - вы ведь с ним хорошо знакомы или даже связаны дружескими отношениями. Поэтому же, в-третьих, он может подождать с оплатой, а то и вовсе продать вам товар дешевле (уменьшив свою прибыль). Такие зарубежные компании сейчас работают и у нас в Приангарье - это, например, производители известных марок дорогой косметики.

Кому неограниченные возможности, кому стабильная зарплата

- У сетевого маркетинга большое будущее, помимо того что это выгодно производителю, работа в сетевом маркетинге полезна и людям, которые хотят чего-то достичь в этой жизни. Их не устраивает получать определенную зарплату, выше которой, как ни крутись, не прыгнешь. Им хочется ЗАРАБАТЫВАТЬ, не имея определенного кем-то предела. С другой стороны, кому-то, наоборот, нужна стабильная и гарантированная зарплата - и такие сетевой маркетинг ругают. Проклинают его и те, кто сунулся туда и даже вложил деньги, не сумев затем воспользоваться предоставленным шансом. Это как в случае со скальпелем, которым хирург спасет жизнь, а дурак ее отнимет.

Так что проблема сетевого маркетинга очень неоднозначна. Но если у нас со временем возобладает западный его вариант, то, быть может, из объявлений по поиску работы тогда исчезнет фраза: "Интим и сетевой маркетинг не предлагать".

Автор: Артур Скальский © АИФ в Восточной Сибири ОБЩЕСТВО, МИР 👁 2684 04.03.2006, 10:41 📄 213
URL: <https://babr24.com/?ADE=28258> Bytes: 6085 / 6050 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)