

# Сетевой маркетинг — Lurkmore

У нас ~~не курят~~ не матерятся.



Эта статья часто становится объектом [войны правок](#). Кроме того, её периодически [рейдят интеллектуальные](#) большинства. Поэтому, если вы заметите здесь [некошерные](#), на ваш взгляд, вещи — просим не кидаться, сломя голову, восстанавливать справедливость и тем самым разжигать новый [срач](#). Без сопливых разберемся.

**Внимание! Статья-детектор!**



Одним из побочных эффектов от прочтения этой статьи является так называемый [butthurt](#). Если вы начнёте ощущать боль в нижней части спины, следует немедленно прекратить дальнейшее чтение и смириться с фактом, что вы — **Независимый Предприниматель Amway**, даже если состоите в другой секте MLM.

**К вашему сведению!**



В этой статье мы описываем само явление сетевого маркетинга, а не составляем списки MLM-программ. Ваше мнение о системах, в которых вы участвуете или в которые вас пытались втянуть, здесь [никому не интересно](#), поэтому все правки с упоминанием очередных сетевых пирамид будут откачены, а их авторы — расстреляны на месте из реактивного говномета, for great justice!

«[Аум Синрике](#)», «[Белое братство](#)» и «[Свидетели Иеговы](#)» — все это фигня по сравнению с сектой «Сетевой маркетинг». »

— Алексей Калинин

**Сетевой маркетинг**, также **MLM** (*multi-level marketing*) — технология [окучивания лохов](#), при применении которой оные окучивают [сами себя](#), а организатор, продавая свое дерьмо мелким оптом, не тратясь на розничный сегмент, получает [бабло](#) и радостно потирает лапки. Сетевой маркетинг основан фактически на эксплуатации социальных инстинктов человека в корыстных интересах организатора.

В самом широком значении сетевым маркетингом можно назвать любое, где (нужное подчеркнуть):

- Приведи друга/клиента и получи скидку/приз/няшку/бонус/~~жером по лбу~~.
- Чтобы стать членом элитного клуба/[секты](#)/организации, вы должны купить минимальный комплект товаров/услуг
- Купленный выше минимальный комплект товаров/услуг действует ограниченное количество времени (например, месяц). По истечении контрольного срока вы должны опять купить минимальный комплект товаров/услуг, независимо от того, был ли продан/использован предыдущий.

В последнее время то ли люди стали умнее, то ли потребность во всё большем количестве лохов возросла, но некоторые организации начинают скрывать своё уродливое лицо, активно используют различные уловки, замалчивания, не называют вещи своими именами.

## Историческая справка

В народе сетевой маркетинг получил статус проебизнеса. Система использует такие слабости быдла, как страсть к [халяве](#) и желание заработать денег, ничего не делая. Реже (под прикрытием) технология носит название [тренинг личностного роста](#) или же психотренинг. В [умных книгах](#), посвященных исследованию тоталитарных сект, дано красивое определение для MLM — коммерческая секта. Сетевой маркетинг также обладает пророками, заповедями, собраниями и песнопениями.

Сама техника была придумана родоначальником финансовых пирамид Чарльзом Понци и получила название «[Схема Понци](#)», а использована, в частности, [офенями](#) (они же коробейники). Возможно также, что это было обратное заимствование. Так, в средневековье продавались индульгенции, сиречь временные освобождения от небесной кары за грехи. Монопольным эмитентом был папа (безгрешный по определению). Дело в том, что, затарившись индульгенциями по самые помидоры, да с хорошим адвокатом, при поддержке ФАС, можно было попытаться доказать, что ты тоже папа. Ну, или хотя бы тоже имеешь право отпускать грехи. В упрощенном варианте эта схема реально действовала при

трудоустройстве и называлась торговля должностями.

Кроме того, действовало правило драгдилера: ты потребляешь в два раза больше сам, чем продаешь другим, и рассказываешь, как это круто, например, жрать БАДы или варить в кастрюлях «Zepster». Короче, вербуешь себе новых распространителей. Страны СНГ в начале 90-х переживали безработицу. Именно поэтому сетевой маркетинг и стал популярен среди населения. В памяти гуманоидов бывшего СССР наибольший след оставил гербалайф.

## Как продаём

Основная идея и метод — построить сеть из клиентов, которые не только потребляют некоторое количество продукта сами, но и продают его дальше с некоторым наваром (навар обычно в форме «продав на некоторую сумму, получаешь право на атомные скидки при закупках», иногда бывают и какие-то прямые ребейты — то есть скидки, предоставляемые после покупки, например, в виде купона на следующую покупку или даже в виде возврата наличными определенным процентом). Организация обеспечивает некоторую рекламную поддержку (иногда прямую, иногда нет), но сам процесс клепания моска следующего лоха полностью ложится на частные плечи.

Для удовлетворения ЧСВ участников (что способствует продажам) им обычно присваиваются какие-нибудь красиво звучащие названия — «консультант», «супервайзер», «капитан», «лидер», «партнёр». Во внутренней рекламе (для участников, не для широкой публики) широко используются гламурненько-завораживающие символы типа приспортивленных машин, золотых ноутбуков, мобильных от Димы Билана и прочих блестящих и сверкающих вещей, которые, по мнению быдла (являющегося потенциальным лохом), и составляют неотъемлемую часть финансового и делового успеха.

В сабжевых организациях новых поколений приняты на вооружение новые методы окучивания лохов работы с персоналом: им внушается, что они не работают на какой-то должности в компании, а, напротив, развивают свой бизнес. Лохи очень гордятся этой подменной понятием, тем более это резонирует с учением богатого папы (см. Роберт Кийосаки), повсеместно ими цитируемого. Также поциенты напрочь отвергают свое причастие к сабжу, при этом утверждая, что они сотрудничают с торгово-производственной компанией. Следует также отметить мутность взятой у того же Кийосаки основной цели жизни — достижение так называемой «финансовой свободы». Под этим понимается наличие бабла, хотя, как будет раскрыто далее, бабло рубит только небольшая группа основателей, остальные же выходят, в лучшем случае, в нулевую прибыль по итогу деятельности.

Также активно используются приемы массового разрушения сознания. Самый любимый и распространенный — разнообразные собрания (шабаши, накачки, бизнес-семинары и т. п.). Ввиду присущего так и не ставшим человекам обезьянам стадного инстинкта, обработка группы происходит эффективнее, чем индивидуальная, массовый экстаз и чувство локтя соседа в своем брюхе легко и ненапряжно прорывает любое логическое сопротивление. Тем более очень легко «внедрить» в толпу своих, уже прикормленных, сусликов, которые будут давить на психику отдельных людей из толпы, создавая так горячо любимый сетевыми маркетологами «эффект лавины».

Интересно, что если в сознании у зомбированного начинает шевелиться подозрение, что на самом деле он не в раю, а бегаёт с кучей таких же идиотов вокруг пирамиды, откуда ему на голову срет некто недосягаемый, ему с улыбкой могут сказать, что структура организации не пирамида, а дерево: корень и ствол — самые богатые, а от них веточками тянутся вверх, к золотому солнышку, ньюфаги. Всё, подозрения сняты.

Кстати, подобные болванские секты очень любят использовать уменьшительные словечки и термины типа «солнышко», «обидка», «денежка» и прочий шлак. Кроме того, разные гуру очень котируют неумеренные славословия в свой адрес, а также всемерное самоунижение адептов. Дело в том, что уменьшительно-ласкательные словечки и самоунижение программируют лохов на детское поведение — наивность, легковерие и некритичное восприятие, а инфантильными лохами проще управлять.

Так что, как только вы слышите рассуждения в стиле «наш великий начальник заботится о нашем благе и светит нам, подобно доброму солнышку» и «только тут я понял, какой я был ничтожный червь, а теперь я просветлел», то валите с такой тусовки сразу!



Ключ к успеху



Серьезный развод для классического лоха. Будь осторожен при виде подобных бумажек!

"МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ"  
15.03.13 (Жизнь, как она  
есть\*)

Типичный сектант

Любимые аргументы проповедников и правоверных сектантов-сетевиков:

1. Это не MLM!
2. Для сетевого бизнеса не требуется начальный капитал.
3. Я сам употребляю продукт и экономлю на скидке.
4. Наш продукт дешевле потому, что Компания не тратит деньги на рекламу и обходится без розничных наценок.
5. Наш продукт дороже, но его качество значительно выше.
6. Да, это дорого, но я инвестирую деньги в своё здоровье (варианты: отдых, образование, будущее, быт). Не стоит экономить на себе!
7. Вы решаете самостоятельно, хотите ли вы создать дополнительный доход через розничные продажи, или строить ваш основной бизнес — ВЫ контролируете вашу судьбу.
8. [Хватит работать на дядю!](#)

## Что продаём

Для любой сетевой компании «продукт» — это основа её легального существования. С другой стороны, сетевой компании необходимо продавать свой «продукт» по цене гораздо выше, чем подобная продукция продаётся на открытом рынке. Как этого добиться? Для этого используется три приёма.

[Сантехно Группа](#)  
[Время срать - Унитазный MLM !!!](#)  
[Унитазный MLM](#)

1. Уход с открытого рынка. Уход от конкуренции с аналогичными продуктами других производителей. То есть продукцию сетевой компании невозможно купить в магазинах. Она распространяется только от человека к человеку. Как наркотики. Соответственно, никто не проводит исследований сравнительных характеристик «продукта» с аналогичными имеющимися на открытом рынке.
2. Приписывание «продукту» уникальных свойств, которых нет у любой другой продукции, распространяемой на рынке.
3. Дотационный «продукт» со свойствами действительно выше продаваемых на открытом рынке ценовых аналогов, но который нельзя купить отдельно от остального «комплексного пакета предложений», разумеется, оплачиваемых одним общим счетом. Подобное часто практиковалось в [Совке](#) и назвалось «торговлей с нагрузкой».

[Вся правда о работе в NL.](#)  
[Реальная цена Energy diet.](#)  
[Вранье о доходах и партнерстве с Mercedes](#)  
[Годный обзор на одну компанию](#)

По такой методике распространяются самые разнообразные вещи, но самым массовым сегментом являются так называемые «товары для здоровья и красоты» (на самом деле, часто имеющие противоположный эффект). Косметика, средства для похудения и прочее дерьмо, которое, во-первых, легко может быть объявлено имеющим какие-то [эсклюзивные всепобеждающие свойства](#) и, во-вторых, легко и ненапряжно записывается в гламурные [понты](#), то есть главным свойством выдвигается не какая-то там полезность, а (искусственная и сомнительная) эксклюзивность, «[я не такой как все!](#)».

[Парадоксальность](#) заложена в самой природе человека: желание быть «как все» (купившие Мас и т. п.) и в то же время выделиться из толпы («Мас, а не какой-то там РСюк!») как раз и формирует «клубы по интересам», оно же является основой «сетевого маркетинга» и прочих разных других [«вирусов мозга»](#).

Несмотря на очень широкий спектр продаваемых в MLM товаров, практически все они отличаются характерной особенностью: они не имеют каких-либо ярко выраженных товарных свойств. Если провести независимые тесты предлагаемых «товаров» с распространенными аналогами, то результаты будут явно не на стороне MLM. Как оценить эффект от БАДов? Только годами исследований на тысячах людей. Но исследования эти никто не проводил. А как оценить «экологичность» посуды или помады? В каких единицах измерения оценивается «пышность» ресниц до и после нанесения косметики? А «высочайшее качество» пластмассы или стали вы можете как-то оценить, кроме как поверив на слово продавцу? Одним словом, **вся** распространяемая продукция либо откровенно не соответствует своей рекламе, либо крайне сомнительна, но проверить её сложно, так как она отпускается только в закрытых сетях распространителей и только проверенным людям. К слову, «тестирование продукта» разрозненные энтузиасты, коим не жалко времени на эту хуйту, все-таки проводят — при желании в интернете можно нарыть копипасту про сравнительный анализ в домашних условиях всяких свистелок и перделок. Удел таких исследований — оставаться гласом [орущего в крыжовнике](#). Иногда продукты MLMщиков случайно, вместе с десятком хороших, годных аналогичных средств от нормальных производителей попадают под горячую руку обычных тестов товаров народного потребления. Результат немного предсказуем — например, см. [конспект статей](#) из немецкого журнала «Ökotest» и некоторых подобных источников (журнал «Choice», Австралия, «Consumer Reports», США и др.), где засветился Эмвей.

## Что на выхлопе

Было бабло у лохов — стало бабло у организатора. Некоторая малая часть лохов в процессе, конечно, подгребают и себе немножко бабосов, но, во-первых, это состояние нестабильно, ибо требует постоянного притока новых [поциентов](#), и, во-вторых, заметные бабосы появляются только на очень высоких ступеньках лестницы, буквально у десятков-сотен (в зависимости от охвата пирамидкой) на страну. Почему? Огромное множество лохов продаёт одинаковый хлам. Это понижает цену на продаваемый ими хлам и

создаёт конкуренцию в духе «кто быстрее сбегит, тот и молодец». Есть хорошая китайская поговорка: не тот богат, кто цену задирает, а кто оборот имеет.

В результате лохи грызутся за копейки, стопками складывают у себя дома непроданный товар и верят в светлое будущее, а организатор сбывает огромные партии товара, палец о палец не ударив, и получает прибыль не за счёт заоблачных «накруток» на свой товар (как считает большинство жертв этой напасти), а именно за счёт объёма продаж. А различные иллюзорные скидки и «бонус-баллы» съедаются драконовскими ограничениями на их использование (простой пример — ограничение на минимальную сумму закупки «дилера», дающее право на использование бонусов).

## Коммерц-культы

Подавляющее (или абсолютное?) большинство контор-участников нижеприведенных расстрельных списков относятся к тому, что принято называть коммерческими культуми. «**Коммерческий культ** — деструктивный культ без выраженной религиозной направленности, но со всеми остальными характерными признаками и чертами деструктивного культа».

Есть секты, в которых нет собственно религиозного учения — учения о Боге и связи с Ним. Есть лишь культ благополучия и богатства и громкие, навязчивые обещания успеха, которые принесет вступление в организацию, компанию, клуб. Такие секты религиоведы называют коммерческими культуми. Типичные примеры подобных сект — «Гербалайф» или «Эм-Уэй» («Am-way») и другие подобные им организации, функционирующие по принципу пирамиды, или, как они сами это называют, «многоуровневого маркетинга».

<...> Итак, религиозного учения у таких сект, как правило, нет, но методы их деятельности и контролирования сознания своих членов — совершенно сектантские.

— *Анализ коммерческих культов*

В любой организации, построенной по принципу пирамиды, зарабатывает только верхушка. Тот, кто попадет на самый верх, сможет зарабатывать за месяц пятизначную или даже шестизначную сумму. У подножия пирамиды остаются проигравшие, так как каждая «система снежного кома» когда-нибудь наталкивается на свои собственные границы. Говоря иными словами: «последнего собаки рвут» .

А чтобы пирамида не рухнула, руководство создает идеологию, за счет которой удастся держать людей в руках. Эта идеология в той или иной степени присутствует во всех подобных организациях. Но если критическая масса идеологии начнет превышать допустимые пределы (лидеры начинают говорить о том, что перед членами организации стоит задача продвижения в массы уникальных технологий, которые оздоровят и просветят общество, высококачественных продуктов, эффективность которых превосходит все имеющиеся аналоги, или вообще о миссии «планетарного масштаба», которая возлагается на каждого из членов), то организация превращается в коммерческий культ.

— *Psycho-Sekten: die Praktiken der Seelenfänger*

## МЛМ и тренинги личностного роста

Основная статья: [Тренинги личностного роста](#)

Сетевой маркетинг. Тренинг от бриллианта миллионера  
Типичный тренинг по сетевому маркетингу и личностному росту

Многие системы МЛМ замаскированы под так называемые **тренинги личностного роста**. Организаторы и участники предлагают наивным лохам пройти чудо-тренинги, после которых они через пару месяцев станут властелинами мира. На вопрос, почему же они сами до сих пор не стали «**Черными Властелинами**» всей Галактики», внятного ответа нет. В течение тренинга лохам активно промывают мозги и доводят до состояния болванчиков, готовых выполнять любые задания тренера. После чего они начинают приводить новых участников, продвигаясь при этом по «карьерной лестнице», участвуя в организации тренингов.

Самое интересное — за эту работу людям не платят ни тугрика, а они веселы и счастливы, и только повторяют (причём совершенно искренне, потому что действительно в это верят!), что тренинг обалденно помог им в жизни и абсолютно каждому надо его пройти (и не по разу). Самая известная компания, проводившая эти тренинги — Лайфспринг (Lifespring), закрывшаяся в 2000 году, в России — «Шаг в будущее», «Первая тренинговая компания», «Планета успеха» и т. д. Самая главная трудность в борьбе с тренингами личностного роста в том, что активные борцы с ними сами страдают **ФГМ** в терминальной стадии (см. [Дворкин](#)).

## Эталонный пример сетевого впаривания

К моему приятелю (читай потребителю) пришел в гости его друг и сослуживец (читай

продавец) и полчаса предлагал заказать по каталогу какие-то там навороченные кастрюли, ценой равной двум подержанным автомобилям. Потребитель отказывался. Продавец настаивал. Настаивал еще четыре (!) часа, не понимая вежливых намеков на позднее время и ранний подъем.

— Ладно, — соглашался он, — можешь не брать, можешь заказать образцы и если они не понравятся, отказаться от них. Только распишись здесь и здесь. Что заинтересован ознакомиться. А потом сам решишь. А я тебе пока еще раз объясню все их достоинства... То есть считай еще четыре часа... Потребитель очень хотел спать и, чтобы отвязаться, подпись поставил. Через две недели пришли кастрюли. И тут вдруг выяснилось, что отказаться от них нельзя. Потому что той неосмотрительно поставленной подписью он обязался их купить. А если нет, то... Мой приятель те кастрюли купил. И вы, конечно, думаете, что с продавцом он больше никогда не встречался? Так как тот на всякий случай сбежал из города, опасаясь страшной мести. Вы очень наивные люди! Я же говорю, что у них там капитализм цивилизованный и никто ни от кого, из-за того что накануне его подставил, не бегают. Тот продавец пришел к нему на следующий день! — Я понимаю, что ты попал в тяжелое материальное положение, — посочувствовал он, — и хочу тебе помочь. — Каков поворот! — Я предлагаю тебе найти покупателей на кастрюли, и с каждой продажи ты будешь иметь... А я, как человек, решивший твои материальные проблемы и посредник, завербовавший в сеть распространителей очередного продавца, буду иметь с твоих процентов свой процент... В общем, сетевой маркетинг. В его идеальном, до которого нам еще расти и расти, варианте.

— © Андрей Ильин

## Сетевой маркетинг в России

Несмотря на то, что это явление родилось в других странах, в [этой стране](#) оно получило широкое распространение. Этому может быть несколько причин:

- Во-первых, приученность отечественного быдла за десятилетия [застоя](#) хорошие, годные товары не покупать в магазинах, а [«доставать» их через знакомых](#).
- Во-вторых, приученность за те же годы [совка](#), когда 100% торговли было государственной (кроме тех самых фарцовщиков и «доставал»), доверять всем продавцам и не сомневаться в качестве товара, ибо товар сто раз проверен государством и на нём стоит знак качества.
- В-третьих, банальное обнищание населения после распада совка и отсутствие перспектив зарабатывать сколь-нибудь адекватные деньги на среднестатистической работе. При этом, ЧСХ, в постсовке стал развиваться культ «зарабатывать много», привитый новыми русскими в 90-х и мажорами в нулевых-десятых. То есть хочется зарабатывать много, а зарабатываешь мало. А тут сетевики, предлагающие «построить свой бизнес» и получать денег сколько хочешь. Соблазнительно, не правда ли?

В странах победившего капитализма МЛМ приравнивается к хоть и маргинальному, но малому бизнесу, и в нем даже заговорили про какую-то деловую этику (типа потерпевшему рекомендуют не врать, сколько зарабатывает с этого, не пиздеть про то, чего «продукт» не делает и т. п.). Кроме того, там есть исторический опыт коммивояжеров, «бродячих» торговцев бытовой мелочёвки. Вообще, таковой способ продвижения товаров/услуг может быть оправдан в случае, если они таки обладают заявленными свойствами и при этом требуется пространно объяснять потенциальному энд юзеру, почему же покупать такой продукт всё-таки имеет смысл.

В этой стране, в отличие от [той](#), потенциальный рынок для большинства продаваемых через МЛМ продуктов, как правило, на порядок меньше ввиду меньшей покупательной способности населения. То есть какие нафиг БАДы, если денег едва хватает на хлеб с колбасой? Поэтому зачастую наши МЛМщики вынужденно компенсируют этот недостаток лютой, бешеной промывкой мозгов [нубов](#) и ориентируются вовсе даже не на создание и возвращение лояльного потребителя, **сознательно** приобретающего продукцию компании, а на неограниченный рост сети зомби-псевдобизнесменов, практически поголовно страдающих ярко выраженным [ФГМ в терминальной стадии](#). При этом, поскольку подавляющее большинство нубов рекрутируется со дна общества, а недостижимый для нуба немногочисленный энд юзер находится, наоборот, где-то наверху социальной пирамиды — даже изначально хороший, годный бизнес вырождается в банальную [финансовую пирамидку](#), где происходит форсированная продажа [бокланами](#) так называемых [«наебизнесов по продаже наебизнесов»](#) хорошо зарекомендовавшим себя методом **«хватай мешки, вокзал отходит!!!!111111одиногодин»**

Вот недавно узнало об этой системе.

Казалось, что ЛОХОТРОН, типа: денег больше вкладывай, а потом сиди в долгах... Но в нашем городе среду 14.04.10, проводилось собеседование и человек присутствующий на нем, меня переубедил!! Я в шоке... мне только 12 лет! Но стать успешным можно в любом возрасте... Я скоро подпишусь и.... вот тогда заживем!! Начинаю новую жизнь... я уже поняла что это мой шанс!

## Роберт Кийосаки

Роберт Кийосаки. [Стать богатым за 60 минут.](#)  
Эталонный пример сабжа из палаты мер и весов

«В книгах происходит попытка сломать стереотипы человека. Неоднократное повторение некоторых фраз создает эффект внушения, создается иллюзия, что эти мысли принадлежат уже не автору, а читателю. Ключевые слова: «богатство», «деньги». А также происходит разуверование адепта в собственной индивидуальной состоятельности. Производится попытка лишить освоенных адептом за годы жизни социализирующих навыков. Подобная литература наталкивает некоторых людей, недовольных своей жизнью, на необдуманные шаги – бросить учебу, работу. На этой фазе происходит эмоциональное дестабилизирование человека и запутывание в противоречиях. Особенно это опасно для детей и подростков, которым подобные «знания» принесут их родители. »

— Из обсуждения статьи.

Как и везде, в сетевом маркетинге ссылка на авторитеты придает веса сказанному. И опять же, как и везде, их слова произвольно толкуются в свою пользу любым желающим.

Таков, например, Роберт Кийосаки. Американский предприниматель японских кровей, как все думают, сделавший основной капитал на недвижимости и получивший, кстати, оочень неплохое образование в оочень крутом вузе — Академии торгового мореплавания США, куда берут только самых лучших и только по рекомендации на уровне сенатора или губернатора штата. Короче, не так прост этот Роберт. По крайней мере, так все думали, пока [один пытливый расовый пиндос](#) не стал копать под Кийосаки и накопал, что на деле Кийосаки (до написания своих книжек) заключил гигантское количество сделок с недвижимостью — целую одну, да и ту на какой-то вшивый лот в Аризоне. Так что всё свое бабло Роберт сколотил на продаже книг «Богатый папа, бедный папа», в которых толкает несколько вполне разумных идей, приправленных сывороткой [гипноза-МЛМ](#):

- в садике-школе-вузах не учат правильно обращаться с деньгами, а это прямой путь в личную финансовую жопу. (В России о деньгах в семье говорить не принято до сих пор. Наблюдается какой-то странный стыд при обсуждении этих тем);
- никогда не поздно научиться правильно обращаться с деньгами;
- способность покупать дешевле, а продавать дороже иногда требует наличия способности признать обосрамс и продать без навара;
- кто хочет жить более, чем на одну зарплату — пусть учится жить по средствам и потихоньку инвестировать, чтобы поиметь дополнительный доход (или же [проебать инвестиции](#)) — главный пункт, который исключает использование учения Кийосаки на Руси, где инвестировать можно было только в [Сбербанк](#) под 1,5% годовых детям к совершеннолетию;
  - к слову, вкладываться «по-советски» можно в то, что тогда было [дефицитом](#) — от банок тушёнки первого сорта и до китайской мелочёвки, находимой по запросу «[экономист под прикрытием алиэкспресс](#)»;
- прежде чем брать в долг или покупать в [кредит](#) — просчитай, как будешь расплачиваться. Лучше всего приобретать в кредит хорошие бизнес-активы, тогда по твоим долгам будут платить другие.
  - иноземцы очень редко различают потребкредиты и инвестиции в активы, приносящие прибыль. [Плазма](#) — прямой выброс денег на помойку.

Сетевики любят ссылаться на Кийосаки в том смысле, что он рассматривает сетевой маркетинг как один из возможных способов создания дополнительного дохода наряду с недвижимостью, акциями и прочими кошерными вещами. Цитируется даже его изречение о том, что если бы ему пришлось начинать с нуля, он занялся бы сетевым маркетингом.

Неизвестно, намеренно он выбрал своей [ЦА](#) именно сетевиков или так получилось случайно, но факт, что



А вообще, разговоры про «богатого и бедного папу» можно воспринимать/интерпретировать примерно так. «Вон какой папа у соседского Васьки — веселый, заводной, каждый день пьяный, мамку гоняет, Ваську гоняет, подъезд гоняет, весь двор гоняет. Зато как с ним весело! Ну и что, что дома ночует неделю

основными его читателями являются именно они и любой его новой книге по умолчанию гарантированы продажи в миллионы штук именно благодаря им. В связи с этим оппоненты утверждают, что он уже занимается MLM, только что не строит собственных сетей. В пользу этого говорит ещё и тот факт, что книги он выпускает регулярно, но принципиально новых идей там практически нет.

В действительности никакого «богатого папы» в природе не существовало. Это, по словам самого Кийосаки (когда его прижали [журналисты](#)) — «собираемый образ». А «бедный папа» на самом деле был доктором наук, возглавлявшим департамент образования штата Гавайи, имел собственный дом и получал зарплату эквивалентную сегодня более \$100,000 в год.

Отдельный разговор про [перевод книг Кийосаки на русский язык](#).

## Расстрельные списки сетевиков

Основная статья: [Сетевой маркетинг/Расстрельные списки](#)

## Сетевой маркетинг в политике

В [домайданной](#) Украине бывало и такое, да. Речь идет о скупке голосов избирателей на местных выборах методами MLM в регионах, где [енакиевское хамло](#) исторически при любых раскладах давно и устойчиво посасывало. В частности в Сумской области, где вдохновителем идеи выступал губернатор-регионал с говорящим фамилией [Чмырь](#), в качестве сетевого продукта предлагался конечный результат в виде 60%-й победы соответствующей партии (директива, изданная донецкими под выборы-2010 для всех областей без исключения). Лулзы о похождениях Свидетелей Януковы см. [здесь](#), а [здесь](#) — скучные технические подробности схемы, впрочем, ничем не отличающиеся от методов сабжа вкупе с [НЛП](#) и пылесосами «[Кирби](#)».

Кстати, в этом конкретном эксперименте гербалайфщики, так же как и их лохи, [закончили](#) тем же, [чем начали](#). Чмырята обгадились настолько фантастично, что их потом словили на панической попытке замести следы, выкупив накануне выборов весь тираж городской газеты [с описанием аферы](#). Лохи же, коих якобы набралось аж 130 тысяч, тихо негодуе.

## Как бороться с этим

От заражения маркетингом головного мозга не застрахован никто. Не надо делить людей на лохов, которых удалось завербовать, и «не-лохов», к которым, естественно, каждый причисляет в первую очередь себя. Любой врач инфекционки подтвердит, что большая часть заболеваний идет из-за банальной человеческой беспечности и похуизма, границ коим нет предела. Все поступившие в инфекционку, перед тем как заболеть, были убеждены в том, что «все будет путем, уже сто раз так делал». Даже если у тебя отличная иммунная система, это не повод шлаться по зачумленным баракам. Простейшие приемы гигиены никто не отменял. Ниже перечислены способы поддержания психиатрической гигиены:

В первую очередь, перед тем как идти с голыми руками и цитатами с лурки переубеждать и троллить MLM-щиков, осознай, что разработкой зомбирующей машины занимались и занимаются очень неглупые люди (профессиональные психологи и психиатры с опытом работы в сферах PR, политехнологий и прочих технологий по обработке моска человек. Плюс юристы, которые стараются по максимуму загнать деятельность фирмы в рамки существующих законов) за очень немалые деньги. Уже прошли времена организаций вроде «Белого братства» или «МММ», которые в начале-середине 90-х были сляпаны отдельными аферистами буквально на коленке и держались на плаву только благодаря непуганности постсоветского гражданина и отсутствию вменяемого законодательства. Европы и Америки давно приобрели иммунитет к подобным культам (те же кришнаиты появились еще в 60-х годах XX-го века), поэтому чтобы завлечь в свои сети уже пуганных западных граждан нужно иметь очень крепкую, убедительную и постоянно обновляемую идеологическую базу. И эту базу очень нелегко сломить даже опытному психиатру, набившему руку на подобных случаях, что уж говорить о дилетанте? Результат попытки переубеждения будет немного предсказуем, и более того: есть риск, и риск немалый, самому подхватить сию заразу. Поэтому лучшее, что можно сделать — это как при карантине во время [пандемии](#) — оградить в первую очередь себя, а больных пусть лечат специалисты. А для того чтобы этим занялись специалисты, нужно не заниматься священными войнами с подпавшими под внушение, а выходить на контакт со средствами массовой информации. И чем больше раздуют скандалов с привлечением СМИ — тем выше вероятность задавить массой заказные статьи и рекламу.

Но главное — не увязнуть самому.

через две. И хорошим людям иногда 15 суток дают. А вон у соседского Петьки папка вообще [чмо](#). Привозят и увозят его на Волге. Не слышно его, не видно. Во дворе носа не кажет — то по загранкомандировкам, то по югам. Скучища». Из всей книги действительно ценна только первая глава, она на простых примерах показывает, как работает капитализм — даже проще, чем «[Незнайка на Луне](#)».

Простейший способ оградить себя — не ходить на «гостевые вечера», «дни открытых дверей», «бесплатные пробные занятия», «презентации» и т. п. Эти занятия представляют собой театральные представления, после которых можно подцепить легкую степень фанатизма и надолго увязнуть. Притом, после денежного взноса, занятия станут уже не такими, как на гостевом вечере — от тебя добились того, что надо.

Если ты мальчик и получил в соцсетях сообщение от незнакомой приятной девочки, которая предлагает встретиться и поболтать, но при этом зовёт не в кафе, а в один из офисов в местном бизнес-центре, то с вероятностью 99% тебя хотят завербовать. Вообще, надо взять за привычку относиться с огромной подозрительностью к любым случаям падения счастья с неба на голову. Именно эта уязвимость человеческого сознания эксплуатируется чаще всего. Уязвимость заключается в непоколебимой вере в то, что счастье само свалится на голову, без каких бы то ни было усилий самого человека. Говоря более простым языком — уязвим тот, кто верит в бесплатный или дешёвый (с огромной скидкой) сыр, который, как известно, находится только в мышеловке.

Зомбированные (до поры до времени) остаются вполне себе людьми, если не зацепить их маркетинговый пунктик, что может вызвать некоторые трудности в детектировании, особенно на начальных стадиях инкубационного периода.

Вполне очевиден принцип, что болезнь лучше предотвратить, чем лечить ее и последствия после нее. Здоровый человек всегда имеет иммунитет к рекламным приемам, которые используются и в нашем случае. Человечество придумало пока весьма ограниченное число рычагов управления человеком. Все их можно пересчитать по пальцам, а узнать в соответствующей литературе, например, по теории рекламы. Да-да, реклама сейчас — это целая наука.

## Троллинг лохов и их управляющих

Дело простое, но зачастую мало приносящее **лулзов**. Причина проста и сложна одновременно: промытый мозг МЛМ-щиков не способен выдавать что-то вразумительное кроме тех мыслей, которые вложили в их мозг.

### Толстый троллинг

- Говорите, что не видите разницы между **сектой** и сетевым маркетингом (будете почти правы).
- Кучу лулзов можно получить, посещая «бесплатные семинары» или «тренинги». Чтобы уберечь себя от промывания мозгов, не забывайте надевать **шапочку из фольги**.

Годный способ

- Придите на «семинар» с друзьями (желательно человек 10+), предварительно всё обговорив. Придя, рассаживайтесь по залу и ведите себя так, чтобы не было понятно, что вы знакомы.
- Когда начнется психотренинг, внимательно вслушивайтесь в слова, которые произносят ведущие.
- Если ведущий произносит любое слово из экономического лексикона («экономия», «бизнес», «прибыль», «финансы» и т. д.), демонстративно и театрально хватайтесь за сердце или голову. Если у вас спросят, что с вами происходит, то, имитируя игру плохого актёра, отвечайте что-то вроде «Чувствую, что скоро буду успешным», «Боже, боюсь что ко мне не придёт успех» и подобное.
- Когда ведущий произносит слово «успех», делайте всё то же самое, что и во втором пункте, только вдвойне усерднее, бормоча при этом: «Ооо, успех».
- Самое главное — ни в коем случае не пытайтесь серьёзно воспринимать то, что говорит ведущий (иначе возможна промывка неокрепшего мозга).
- Также нельзя оглядывать своих друзей, обмениваться взглядами и репликами. Нельзя, чтобы вас заподозрили в том, что вы знакомы.

Профит от данного спектакля будет заключаться в следующем:

- Ведущий, видя, что в зале происходит незапланированный цирк, будет испытывать **баттхёрт**. Но удалять вас из зала побойтся — в таком случае он «потеряет лицо».
- Вы сорвете «тренинг» и спасёте умы тех людей, что попали на этот тренинг по ошибке.
- Извлечете кучу лулзов от собственной актерской игры.
- Много лулзов может принести игра на зависти «успешных»:
  - **Притворитесь сетевиком** и скажите, что вы уже имеете «стабильный бизнес», который вам приносит кучу УЕ в месяц. **Бугурт** от чужого успеха гарантирован.
  - Расскажите о том, что вы работаете на заводе и зарабатываете кучу денег, ничего не делая.
  - Не забывайте использовать приёмы **«сперва добейся»** и **«мне вас жаль»**.

И наиболее правдоподобный вариант:

- Скажите, что работаете обычным **менеджером**, зарабатываете гроши, еле сводите концы с концами, и что вам это... **нравится**. Сетевики уверены, что все люди хотят зарабатывать много и при этом быстро



и без напрягов, и подобное заявление вызывает у них [разрыв шаблона](#).

## Тонкий троллинг

Sorin рассказал :

В меня как-то такой орел вцепился на улице, «мы дарим вам замечательный шведский светодиодный фонарь»... Я изрядно развлекся. Фонарь взял, сказал спасибо, я принимаю подарок, сунул его в сумку и пошел. Он несется рядом, «но подождите, подарок в том, что он продается в три раза дешевле, чем в магазинах, я не успел рассказать вам все условия, предлагаемые нашей фирмой...» А я спокойно и радостно ему объясняю: «Договор дарения – реальная сделка, заключенная в момент ее исполнения. Вне зависимости от суммы, этот договор может быть заключен в устной форме, поскольку исполняется в момент заключения. Ваша фирма в Вашем лице сделал мне оферту, я ее акцептовал и принял подарок. Право собственности на передаваемую по договору вещь, если о ином не договаривались, или иное не предусмотрено законом, переходит в момент фактической передачи вещи. То есть фонарик – уже моя собственность, мне больше ничего не надо от его фирмы и от него лично. Я очень благодарен. Ни о каких условиях договора не могло и речи идти, поскольку договор дарения не может быть заключен под условием, о чем прямо указано в гражданском кодексе. Если он считает, что я незаконно отнял у него вещь, мы можем зайти по дороге в милицию, и он составит там заявление с указанием всех подробностей происшествия. Если милиция ничем ему не поможет, то его фирма сможет обратиться в суд с иском ко мне об истребовании фонарика...»

 399258

Для тонкого троллинга нужно хорошо разбираться в экономике.

- Загрузить лоха фразами, содержащими сложные экономические термины. От обилия непонятных слов лох изойдет на говно.
- «[Сетевого маркетинга не существует](#)».
- Интересный способ троллинга — раскрыть лоху глаза на книги Роберта Кийосаки. Стоит знать, что книги этой священной коровы МЛМ-щиков очень опасны. Однако при попытке сообщить это [успешному бизнесмену](#) вам, скорее всего, будут доказывать, что это не так.
- «Роберт Кийосаки и настоящая экономика — это как [Дарья Донцова](#) и литература».

## Алсо

- Пример работы сферического сетевого маркетинга в вакууме и последствия одной деятельности для человека можно невозбранно пронаблюдать в манге и 17-18 сериях аниме «[Welcome to NHK](#)», в которых имеется тысяча и одна отсылка к Амвею. И если в аниме у главного героя получилось выпутаться из этого дерьма, то в манге он по уши влез в долги, которые позже пришлось оплачивать его родителям.
- Давным-давно, в далекой Галактике [Яков Перельман](#) в винрарнейшей книжке «Живая математика» в цифрах и на пальцах [показал](#), сколько человек имеет реальный шанс получить реальный профит, а кто владеет лишь иллюзорной возможностью.
- С точки зрения математики, сетевой маркетинг является ни в коем случае не пирамидой. Ибо пирамида на каждом следующем уровне прирастает **на** фиксированное число (см. [арифметическая прогрессия](#)), а в сетевом маркетинге на каждом уровне требуется увеличение **в** фиксированное число раз ([геометрическая прогрессия](#)). Наглядным (хоть и не вполне точным) геометрическим представлением будет [фрактал](#).
- В английском языке МЛМ-щики называют себя «network». Наебалово в том, что «обладание связями» (звучит по-[блатному](#)) в английском языке зовётся как раз фразой «networking», ждёт [рунглиша](#) из слов «коннекшнз», собсно «нетворкинг», «пасвэй» и прочие «ту зэ топ».

## Ссылки

- [Статья про технологии обработки в NL international со скринами сетевиков](#)
- [Статья про компанию Амвей](#)
- [Коллекция изречений сетевиков](#)
- [Блог с разбором сетевых пирамид от экономист-тян](#)
- [Отличный сайт про сетевой маркетинг, раскрывающий всю сущность этого развода](#)
- [Еще одно краткое, но доходчивое расставление точек](#)
- [Срывание покровов с гербалайфа](#)
- [Новая сетевая компания Govna Piroga Ltd. Co.](#)
- [Сергей Голубицкий. Амвей — внук Ваала](#)
- [МЛМ-плесень на Первом канале](#)
- [Коллекция официальных гимнов сетевых компаний. Вторая часть.](#)
- [Народное песенное творчество на эту тему.](#)
- [Сайт бывшего МЛМщика о сабже](#)
- [Голое платье короля или МЛМ на IT. Статья Сергея Голубицкого о Talk Fusion](#)
- [Репортаж посетившего «офис» МЛМщиков из Talk Fusion](#)
- [Срыв покровов с сетевого маркетинга](#)

- [История одной попытки втянуть в сеть](#)

## См. также

- [БАДы](#)
- [НЛП](#)
- [Лохотрон](#)
- [Сектанты](#)
- [QNet](#)
- [Секрет](#)
- [Цептер](#)
- [Форекс](#)
- [Кирби](#)
- [Сок Нони](#)
- [МММ](#)
- [Ридерз Дайджест](#)
- [Сверхтонкая теплоизоляция](#)
- [Бизнес-пакеты](#)
- [Не работай на дядю](#)



Профит

\$регистрация 1000 мелочей 2 в 1 25-й кадр Bitcoin Biz By design Deadline  
 Embrace, extend and extinguish Enlarge your penis Extreme Advertising Fine print Forex HYIP  
 Kirby Kontora Lockerz.com Made in China Opulence, I has it Product placement QNet SAP  
 Second-hand SEO SMS-лохотрон SMS-шпион The Asylum Wazzup Роман Абрамович  
 Автошкола Акция Алексей Бабушкин Алименты Амеро Бабло БАДы  
 Баянист Тамада Услуги Березовский Бизнес-пакеты Биокатализатор топлива Биржа  
 Благотворительность Блат Бобби Котик Брачный аферизм Бренд Букмекерская контора  
 Буржуй Бутик Быдлодевайс Быстро, качественно, недорого Вазелин Вахтовый метод  
 Вентиляторный завод Видеокурсы Виктор Петрик Винлок Вирусный маркетинг  
 Волшебная таблетка Всемирная история, банк «Империал» Выборы  
 Генномодифицированная вода Гешефт Глобальное потепление Голливуд Гомеопатия Горд  
 Грабовой Дисбактериоз Дойная корова Дональд Трамп Донат Ебай  
 Залогово-кредитный аукцион Заработок в интернете Звёздные войны Звонилка Золото  
 Игровые автоматы ИКЕА Иммуномодулятор Иннова Интернет-магазин Кадровые агентства  
 Карательная психиатрия Кардинг Карликовое государство Кликбейт Копираст  
 Коробка из-под ксерокса Корпоративная культура Красная ртуть Кредит Лёгкий голод  
 Лас-Вегас Литрес Лох Лохотрон Лохоугадайка Макдоналдс



Религия

666 Brb, church Encyclopedia Dramatica/Атеист Inglip Jesus Is a Jerk Jesus lol Jesus saves  
 МС Покайся Mihole-Христос Pope song Pussy Riot Raptor Jesus Silvy Tomorrow's Pioneers  
 What would X do? Аббатус Абдуловера Агасфер Агностицизм Ад Адвайта Адъ и Израиль  
 Алексей Журавлёв Амвросий фон Сиверс Анафема Андрей Кураев Андрей Мельков  
 Ансамбль Христа Спасителя Аратов Асов Атеизм Атеизм/Orthodox Edition Аум Синрикё  
 Ахинеич Б-г Боба Иисусович Рабинович Бог Богиня Божественная комедия  
 Будда Гаутама Вассерман Векторная религия Ветхозаветные мемы Виталий Милонов  
 Вселенные люди Вуду Гаечка Гуру Даниил Сысоев Даосизм День святого Патрика  
 Детерминизм Джедаизм Дзен Димитрий-Сергий Дмитрий Энтео Доброслав Долбославие  
 Достоевский Дугин Духовность Ересь Жопа Хэнка Зороастризм Иван Купала  
 Иван Охлобыстин ИГИЛ Иисус Император Человечества Инквизиция ИПХ Ислам  
 Исламский туалетный этикет Йога Каббала Канонічно Карикатуры на Мухаммеда  
 Кирилл Фролов Книга Велеса Козёл отпущения Крада Велес Ктулху Культ карго  
 Кэри-Хироюки Тагава Лавей Левашов Матильда Митрополит Токийский Даниил  
 Михаил Котов Мормоны Мы евреи Нарекаю тебя Коловоротом Наталья Поклонская

Наука vs религия Невзоров Невинность мусульман Нигилизм Ницше Нью-эйдж  
Оскорбление чувств верующих

[urban:Multi-Level+Marketing](#)