

Расстрельные списки — Lurkmore

Это подстатья-включение в основную: [Сетевой маркетинг/Расстрельные списки](#). Плашки, навигационные шаблоны и стандартное оформление здесь не нужны!

Канадская оптовая компания

Общее название тысяч фирм по втюхиванию лохам всякой хуиты. Лоховские конторы в 90-х были **чуть менее, чем полностью** распространены во всей **России** и СНГ. В настоящее время практически полностью исчезли или трансформировались в сетевой маркетинг и тренинги личностного роста. Были в своё время обстёбаны **каламбурщиками** в «Деревне дураков», где Морячок якобы от лица канадской компании впаривал Super Cleu, или в годном фильме «Самолётом, поездом и автомобилем», где главный герой колесил по штатам, продавая кольца для занавесок в ванной.

История

Понятие «Коммивояжёр» возникло в **Пиндостане** в начале XX века, когда один предприимчивый торговец понял, что ждать, пока покупатель придет к прилавку, слишком долго и уныло, намного удачнее делать наоборот — «прилавок» приносить к покупателю. **9000** коммивояжеров распространились по Америке и Канаде, они колесили по всей стране, стучались во все двери и предлагали купить колючую проволоку. Не надо забывать, что сам Карнеги в своих книгах описывал годные способы развода фермеров на покупку «колючки». И здесь нет ничего удивительного, ведь Карнеги считал Фрэнка Беттджера своим учителем, а тот, в свою очередь, как автор концепции уличных продаж, был иконой для «канадцев».

У нас

В начале 90-х конторы по втюхиванию абсолютно ненужных или бракованных товаров расплодилось по всей стране. Жлобы и быдло еще не отошли от совковой изоляции и, изголодавшись по заграничным **брендам**, велись на все что угодно с названием «Дюпон», «Филипс» и т. д. Каждая контора имела свое название (напр. «**Легион**» или «**Поиск**»), но для пущей важности они называли себя «Канадская оптовая компания», услышав слово «канадская», лох раскрывал рот и лез в карман за деньгами. Опознать «канадцев» можно было по объявлением в газетах по трудоустройству, которые, чуть менее, чем во всех случаях начинались со слов «Канадская оптовая компания приглашает...» или «В связи с расширением, **молодая, динамично развивающаяся компания** набирает...» и т. д.

Внутренняя организация

Вся организация работы построена на методиках Карнеги, Беджера и **НЛП** вообще. Работа с коллективом похожа на секту. Каждое утро начинается с аутотренинга путем коллективного поднятия настроения (ДЖУС). Перед выходом «в поле» — апофеоз: лидер кричит всякие лозунги, а толпа отвечает: «Мы лучшие?!!» — «ДА!!», «Мы продадим весь товар??» — «ДА!!», и т. д. Крики слышны на улице.

Наглядно иллюстрирует все это брошюрка для внутреннего использования местной амвеевopodobной конторы «Имидж», сканы из которой приведены ниже.

Сотни нефти здесь и сейчас?





Как продавать

1. Улыбка всегда и везде. Как говаривал Глеб Жеглов, «хочешь расположить к себе людей — всегда улыбайся» — жулик должен вызывать доверие.
2. Исключительно опрятный внешний вид. Одежда: только белая рубашка и галстук (я гарантирую это), у женщин белая сорочка. Чистая обувь, лицо и все такое только на высшем уровне.
3. Разговор и знакомство с лохом должен быть таким, чтобы у него не было возможности ответить отрицательно. Ответ «нет» — и товар не будет продан. «Вы хотите, чтобы на кухне у Вас была красивая посуда?», «Вы хотите, чтобы в доме всегда был уют?» «Какая цена Вас устроит?» «500 рэ для Вас дорого? А сколько для Вас не дорого?» и т. д. И никогда: «Вы хотите купить эту сковородку?», «Вам нравится эта игрушка?» и т. д.
4. Отдать товар в руки, только потом рассказывать о нем. Сыграть на примитивном инстинкте, связанном с чувством собственности — необходимость вернуть товар пушеру вызовет у лоха чувство потери.
5. Показывать товар по очереди. Не выкладывать больше двух-трех единиц «товара» одновременно. Или, как они пишут в брошюрах по грамотной разводке, «не устраивайте магазин!». Существенная деталь, проясняющая механизм действия их бизнеса. Мягко вывести лоха из пространства, на котором возможно сравнение, сопоставление потребностей/цены/качества и поставить перед выбором — берешь/не берешь именно ЭТУ конкретную хуиту.
6. *Товар не имеет значения, так как клиент и не собирался ничего покупать, кроме того мы продаем не товар, а «то, как мы это делаем». Мы продаем шоу, настроение, общение.*

Вступительные фразы:

- «Здравствуйте, Вам сегодня повезло!»
- «Держите, это Вам!» — коронный номер и одновременно удар ниже пояса. Психология человека такова, что если он возьмет товар в руки, то подсознательно почувствует его своей собственностью и ни за что не захочет с ним расстаться. Взял в руки — 95% товар будет продан. В крайнем случае можно тупо впихнуть товар в руки и не забирать его назад, пока лох не купит или не попытается уйти.
- «Я Вас целый вечер здесь жду!». Здесь главное внушить лоху его исключительность, уверенность в том, что он оказался «избранным», а не случайно взятым из толпы. ЧСВ лоха возрастает в 9000 раз.

5 ступеней продаж:

1. Улыбка, взгляд в глаза, энтузиазм (оценка человека производится в течение первых 5 секунд).
2. Представление себя и фирмы, цель визита.
3. Презентация товара (показать товар лицом, дать его в руки клиенту, забрать, потом снова дать — срабатывает принцип потери).
4. Вилка цен — в том-то магазине это стоит ого-го сколько, а у нас всего-то ничего (ставка на жадность). Желательно подкреплять это жестами и мимикой.
5. Непосредственно сделка — ставится вопрос так — сколько берете (себе, в подарок родственникам, знакомым). Желательно подхлестнуть сомневающегося фразой о том, что товар этот последний, а когда будет еще — неизвестно («эффект спешки»).

Что продавать

В ассортименте — всякая хрень, закупленная на ближайшем китайском рынке, практически всё, что сейчас продают на столиках и в магазинах «Все по 30 рэ»: книги, карандаши, ручки, ножницы, кассеты, «массажеры» (пластмассовая хрень с четырьмя колесиками), чашки, штопоры, кастрюли, сковородки и прочее. Хиты продаж — нехитрые электроприборы (чайники, фены, соковыжималки, бритвы) и «позолоченные» столовые наборы, а также программное обеспечение (платный аналог [скайпа](#) за 250 долларов с абонентской платой 35\$/мес). Качество товаров крайне отвратительное, ножницы ломаются при резке картона, а сковородка деформируется при первом нагревании. 8 из 10 электроприборов не работают вообще. При открытии бутылки штопором ручка остается в руке, а железка в бутылке.

Где продавать

Места окучивания лохов чуть менее, чем полностью находились возле выходов метро и в других людных

местах. Продавец выбирал лоха из спешащей домой быдлоты (как правило, женщин среднего возраста или студентов) и с улыбкой Игоря Верника, и со словами «Держите, это Вам!», вручал ошарашенному лоху всякую хрень (женщине — кастрюлю, студенту — набор шариковых ручек, далее по тексту). Потом происходил торг, практически не отличавшийся от турецких базаров — вещь, за которую просили 500 рэ, легко уходит за 200, даром, что она стоит полтинник.

Тенториум

Тенториум — это пирамидальная сеть российского производства. Позиционируется как [первая пчеловодческая компания](#). Согласно рекламе не только даёт возможность пользоваться волшебными продуктами [пчеловодства](#), но и позволяет домохозяйкам заняться бизнесом. Основатель и главная вершина сети — почетный пчеловод Раиль Хисматуллин. Поводом для прокачивания денег по пирамиде (aka товар) являются различные драже, жидкости, крема (пример характерной для MLMщиков попытки подделаться под профессиональный сленг, в данном случае — фармацевтических работников), созданные с использованием продуктов пчеловодства. Участники сети называются дистрибьюторами. Число этой ебанчи уже превысило 1,5 миллиона человек за последние 15 лет работы «компании» и активно растёт за счёт лохов из стран СНГ, Балтии, а теперь и Евросоюза. Компания имеет очень много ничего не значащих наград и медалей, среди которых «Медаль [Наполеона](#)» и премия «Евростандарт» за заслуги в деятельности по сближению российских и европейских стандартов в экономической и социальной сферах, а Хисматуллин является даже академиком никому не известной академии.

«Основа нашей продукции — мёд и продукты пчеловодства — то, во что люди всегда [верили, верят и будут верить!](#)» — признаются в Тенториуме, какбэ намекая на то, что лохи никогда не переведутся. Внутри пирамиды циркулируют все мифы и легенды пчеловодов, помогая распространению капитала снизу вверх. А сам Хисматуллин однажды честно [заявил](#), что продаётся не столько продукт, сколько легенда о нём. Продаётся она настолько хорошо, что впечатлительное население закупает продукцию коробками на всю пенсию, чтобы потом, нет, не реализовывать в подъезде — дарить родственникам и знакомым!

Хотя любой дистрибьютор от компании при малейшем подозрении будет уверять покупателя в том, что продукция, которую он впикивает, ни в коем случае не является лекарством (а как же, ведь лицензирование лекарственных средств требует либо больших средств материальных, либо доказательств эффективности), со слов того же дистрибьютора, а также из официальных источников мы узнаём, что все эти сладкие драже и не вполне сладкие растворы можно успешно применять для борьбы с чем угодно, так как они обладают иммунологическим, бактерицидным, противовоспалительным, болеутоляющим, общеукрепляющим, противолучевым, противопоносным, противозапорным, тонизирующим, регенерирующим и противовирусным действием (1, 2). Если и этого мало, то будут предложены продукты, восстанавливающие ДНК и убирающие мутации. Особо находчивые впариватели предлагают лечить даже [рак](#). Чудеса с ДНК Хисматуллин объяснил так: «[Мы полагаем](#),... что цепочки ДНК могут восстанавливаться при помощи ДНК-образующих нуклеаз» — породив таким образом взаимоисключающие параграфы внутри фразы из трёх последних слов.

Из чего на самом деле состоят продукты Тенториум, никто не знает. Они сертифицированы всего лишь как «[Сахаристые кондитерские изделия](#)» (за исключением шампуней и кремов, конечно). Правда написана на одном из рекламных [сайтов Тенториума](#). Оказывается, маточное молочко, которое входит во многие продукты, содержит все известные на сегодня аминокислоты (которых, кстати, всего 120, и лишь двадцать есть в организме). Давным давно, например, известна β-N-Оксалил-L-α,β-диаминопропионовая кислота, являющаяся нейротоксином и вызывающая тяжёлую нейродегенеративную болезнь [латиризм](#). А одним из ключевых компонентов некоторых изделий является [шунгированная вода](#) с изменённой [полевой структурой](#). Ещё у них [есть свечи](#), которые предлагается использовать также, как и [геморроидальные](#) церковные, то есть для «чистки» помещений.

За Тенториумом числится привычка не гнушаться вербовать штатных [медиков](#), в том числе врачей-педиатров, после чего у этих самых врачей [становится невозможно](#) получить сколько-нибудь адекватное лечение (даже за деньги!), так как всё, что они могут выписать для лечения — это пищевые продукты Тенториум. Более того, на пути к квалифицированной медицинской помощи часто оказываются обтенторенные родственники, совершенно искренне считающие, что врач, будь он даже доктором Рошамом, всё равно может только навредить, а единственно действенной и безопасной помощью является принятие внутрь пищевого продукта под торговой маркой Тенториум. Особо страшно, когда в такое состояние вводятся мамы, чьи малолетние дети не в состоянии послать их нахуй и пойти лечить воспаление лёгких в стационар. О вреде продукции Тенториум вы не услышите ничего, кроме «чего вредного может быть в мёде?» (высокая аллергенность продуктов пчеловодства, особенно для людей с расстроенным иммунитетом). [Знающие люди говорят](#) о том, что воск (являющийся составной частью многих конфеток марки Тенториум) вызывает при длительном приёме внутрь хроническое заболевание почек, так-то.

А ещё эту контору активно рекламирует [Жданов](#).

Amway

Amway (Амвей) является импортной сетевой сектой родом из США, которая на своих сборищах производит закачку зубной пасты «[Glistер](#)» (которая, к слову, содержит в себе зашкаливающее количество абразивных материалов) в мозг, что объясняет ее агрессивное распространение в этой стране. Занимается

продажей бытовой химии, средств гигиены ротовой полости и рук, посуды и т. п. В настоящее время в их каталоге имеется over 9000 наименований, в том числе сельскохозяйственная продукция, посуда, бензин и т. д. по незаслуженно высоким ценам (в 1,5-3 раза выше аналогов). Цены объясняются якобы ультрагипермегакачественными материалами и высокой концентрацией компонентов товаров. Например, зубной пасты для одного использования хватает с полгорошины, а средства для мытья машины — чайной ложки на 200 литров воды. Зубные щётки и кастрюли, видимо, тоже очень концентрированные.

Справедливости ради стоит отметить, что навязчивые указания на концентрированность амвеевских веществ и приносят им такой профит. Дело в том, что обычный брендовый производитель очень ленится указывать точную дозировку своих средств для посуды, порошков, паст и прочей хуйты. На коробочках и пакетах дозировка указана с точностью до полстакана. А амвейцы, в свою очередь, весь мозг выебут при покупке: наливайте/выдавливайте/насыпайте именно столько, а если превысите — то познаете весь гнев Черного Властелина. Таким образом, у хомячка складывается впечатление, что Амвей действительно позволяет экономить бабло.

В этой вашей Великобритании Амвей соснула хуйца, так как тамошние хомячки подняли хай. Государство их услышало и погрозило Амвею анальными карами. Амвей намёк понял и снизил цены в 4 (!) раза, при этом оставшись на рынке страны. Это как бэ говорит нам о накрутке цен на товары и о том, за какую цену можно покупать товар, если оную потом делить на 4 и оставаться с профитом. Правда, цены Амвея в Англии равны его же прайсам в этой стране. Такие дела.

В 1992 году верховный суд США рассматривал иск компании Амвей к компании Мери Кей по факту промышленного шпионажа. В итоге обе компании были посланы сами догадайтесь куда. Так как ни одна из них не являлась компанией-товаропроизводителем.

Завлечение новых клиентов проходит обычно близкими знакомыми в форме приглашения на нечто такое, что изменит жизнь приглашённого, что обязательно понравится. В действительности новая жертва попадает на первый сеанс промывания мозгов. Восторженные слюни вызываются обещаниями богатства и счастья, демонстрацией успеха продвинутых амвейцев. После развития первых симптомов больной обычно теряет друзей либо в результате смещения интересов в сторону секты, либо в результате отторжения самими друзьями постоянного впаривания и завлечения в структуру. Как и в любой сетевой пирамиде, амвеевец живёт в розовых мечтах о скором богатстве, которое никак не наступит.

Алсо члены секты яростно [дрочат](#) на [книги Брайана Трейси](#) и на носорогов.

В 1997 на польском телевидении был снят документальный фильм о компании Amway «Witajcie w życiu». Фильм давно распространяется в интернете, но официально так и не вышел на экраны из-за нажима со стороны компании, люто, бешено наставшей на авторов судебные анальные кары. Процесс дошел до Верховного суда, причем представители лохотрона требовали денежной компенсации за «оскорбление чести фирмы», а также уничтожения в [биореакторе](#) всех копий фильма. В 2006 г. суд, наконец, послал зарвавшихся амвейщиков, но дело, как оказалось, далеко не закончено. Так, фильм запланировали к показу на Варшавском фестивале фильмов в 2009 г., но показ опять сорвался из-за бешеного сопротивления лохотронщиков, превентивно засыпавших письмами счастья с предупреждениями все мыслимые инстанции, включая министерство культуры и мэра Варшавы. На этот раз судебно-анальные кары должны были наступить за оскорбление чести и достоинства засветившихся в фильме рядовых лохов.

Характеристики *продукта*:

Состав:

Щетка изготавливается из полусинтетической щетины и натурального ворса (одна половина каждого волоска - это натуральный волос белки, а вторая - полусинтетический биополимер, сваренные друг с другом при помощи [генной сварки](#)).

— *Зубная щетка Glister*

Присутствующая в пасте молекула движения позволяет гарантировать долговременную защиту до 36 часов. <...>

В системе Glister введены ингредиенты, такие как витамины С и Д, [змеиный яд](#), которые способствуют исчезновению кровоточивости десен за счет сильного терапевтического эффекта. Это продлит жизнь, обеспечит высокую скорость обмена веществ не только в организме в целом, но и в ротовой полости.

— *Зубная паста Glister*

Анамнез

На выходных у нас был однодневный семинар и занятие по построению бизнеса..приезжали [изумруды из Тернополя](#). Было замечательно, интересно, красиво, как всегда! Но темой было отношение к бизнесу! Коллеги, давайте защищать свой бизнес, не отрекаться от него, а гордиться! И хащищаться от нападков негативных людей. Я именно так и сделала после семинара. Доказала, что наш бизнес не пирамида, и что требую уважения к нему и ко мне,

| соответственно! Мы несем добро, красоту и здоровье, чего ж здесь стесняться?

Также у [Голубицкого](#) есть статья на эту тему.

Intway

Довольно новая и малоизвестная компания. Сочетает в себе синтез тренингов личностного роста и типичной MLM-пирамиды. Для начала лохов окучивают сказками о том, какой это выгодный тип бизнеса — бизнес в интернете (за 299\$). После того как глаза жертв начинают гореть с нужной интенсивностью, им впаривают CD с шаблонами интернет-магазинов. Похуй, что такие шаблоны сайтов можно скачать из того же инета совсем бесплатно. Лохи отваливают за эти пластиковые болванки многие сотни зеленых бумажек (их будут заставлять платить столько же каждый месяц за то, что они этими дисками пользуются, типа лицензия, поддержка и проч. Главное побольше туману напустить). Если даже какая-нибудь пенсионерка тётя Глаша путем титанических усилий мозга осилит таки поставить и запустить свой тырнет-магазин, то тут на практике выясняются жестокие реалии нашей жизни: даже в продвинутых странах типа Америки или Европы объемы продаж интернет-магазинов не превышают и 2% от всех (розничных) продаж. В странах же бывшего СССР эти объемы ещё меньше в десятки раз. Месяц, в котором 1 калека что-то у вас купил, считается прибыльным. Получите свой навар в 1 рубль и выложите несколько сот баксов за пользование диском. Ясно, что так не разбогатеешь и за 100 лет. Единственное, что остается делать неудачливым бизнесменам, это ходить и втюхивать вышеописанные диски новым группам хомячков, получая мизерный профит в несколько процентов от каждой проданной болванки. Притом вначале интвейцы свято веруют в свой путь к богатству и цитируют Кайосаки, как гуру. [Такой вот наебизнес.](#)

Иногда особо отличившихся лохов увлекают в «Клуб богатых лжеж людей». Деятельность сией конторы малопонятна, да и существование ея наяву неизвестно. Тем не менее, великие гуру Интвея районного значения при вербовке только-только пришедших людей настоятельно просят фапать и молиться на этот клуб, чтобы попасть внутрь.

На данный момент «компания Intway» полностью разоблачена, её владельцев и подельников ждут посадки и прочий делёж награбленного в пользу имущих классов. А всё дело в том, что надо думать прежде чем связываться с родственниками очень высокопоставленных чиновников этой страны.

Но не дремлет жаба, обороняется! Эпичный [наброс](#), коварно эксплуатирующий тему неверных ментов, случился в этом вашем ЖЖ 12 марта 2010. Низкое качество наброса очевидно по комментариям.

А между тем, пока идет следствие, произошло следующее: в начале мая 2010 года организаторы пирамиды «официально» закрыли IntWay и открыли новую «корпорацию» — Innovative Network Space. По сути точь-в-точь такой же лохотрон, только под другим названием. Кстати, для сомневающихся в непорядочности Интвэй ФСФР внесла два ее подразделения в свой [список финансовых пирамид](#).

Предложение компании «Интвэй»

Вчера какая-то тетенька предложила мне создать сайт. «Мы Вам сделаем так, что это будет все [мигать](#), [кружиться](#), красиво будет! А если еще... вот со мной работает фотограф, он дизайнер, то есть программист, он Вам все так оформит! И сфотографирует! И еще! Вы можете не просто сайт сделать, а разместить в нем блог. Можете там редактировать „о компании“ и так далее. Сейчас это модно. То есть, если сайт просто, то это дешево. А если сайт в сайте — то будет, конечно, дороже! Но самое главное — Вы сможете бесплатно звонить в Китай и предлагать там свои услуги! И может быть даже Вам уже не понадобится работать в своем бизнесе больше!».

— Какие технологии Вы используете? — Какие технологии... Я в них особо не разбираюсь, но вот что точно — с помощью «конструктора» Вы можете создавать себе сайт, а в нем — Интернет-магазин! И там еще звонить в Китай, принимать пластиковые карточки к оплате! Главное пойти в банк и сделать взнос. — А сколько все это удовольствие стоит? — 300 долларов — Почему так дешево? — Если бы я Вам создавала сайт, я бы взяла полторы тысячи. Но это «конструктор» делает, а я могу Вас консультировать, у нас есть книги разные, мы помогаем людям!

— <http://antonoff.livejournal.com/22803.html>

Коралловый клуб

Клуб любителей кораллов якобы распространяет эти самые кораллы. Основным предметом торговли являются небольшие бумажные пакетики с неизвестным [порошком](#) внутри (на пакетице заявлен коралловый кальций и серебро). Способ употребления: бросить в бутылку с водой и пить полученную жидкость. То, что кораллы и хлорид серебра не растворяются в воде, а хлорид серебра — это давно известный канцероген, всем похуй. Естественно, цена на этот пакетик толчёного мела такова, что можно купить половину кораллового атолла. Попутно втюхиваются и другие товары, сомнительно повышающие здоровье: БАДы, вода (из-под крана) и прочая хуйта. Особенно стоит отметить набор с травками под любое настроение с говорящим названием «[Кало-вода](#)» (ColoVada). Есть также лекарство с интригующим

названием «[Экста-Си](#)». Ничего не напоминает? Не отстают они и от прогресса — есть лекарство под названием «[Артишок с нанокластерами](#)». Простуду же лечат корой муравьиного дерева. Естественно, цены на них не менее безблагодатны. Есть у них и чудодейственная голографическая наклейка, которая избавляет от всех вредных излучений. Будь то мобильник или монитор компьютера ([кактусы](#) нервно курят в сторонке).

Отмечена подмена названий должностей. Даже самый распоследний пушер, находящийся в самом низу сетевой пирамиды, гордо называет себя не меньше как директором. Самому себе, ага. Также встречаются такие должности: [Сказочный](#), [Серебряный](#), [Золотой](#), [Платиновый](#), [Измурдный Директора](#) и [Мастера](#). Все названия всенепременно пишутся с большой буквы, чтобы тешить распухшее ЧСВ лохов-распространителей. Для промывки мозгов активно используется фильм «[Секрет](#)» и книжки/фильмы про трансерфинг и [структурированную воду](#). Активным членом данной секты является некто О. А. Бутакова (естественно, обладательница многочисленных лже-званий типа академик какой-нибудь [липовой академии](#) или даже врач каждый раз разных направлений). Спектр познаний данного «врача» (окончила всего лишь курсы по впариванию БАДов) потрясает. Она берется объяснять, как лечить все болезни, начиная от зрения до [позвоночника](#) и гинекологии, естественно, всё это нужно делать, используя продукты «[Всемирного Кораллового Клуба](#)». Настоящие же врачи просто катаются по полу от смеха даже при просмотре 15 минут её «лекций», к примеру, в её больных мозгах белки и протеины — это разные вещи, зато минералы и микроэлементы — это одно и то же (причем минералом она считает всё: воздух, углерод, кислород. Кругом сплошные минералы).

Tupperware

Ещё одна конторка по втюхиванию недалёким гражданам изделий сомнительной полезности по баснословным ценам. Впаривают по большей части кухонную посуду, вот только вся посуда сделана из дешевого пластика, а стоимость такой пластиковой тарелки или стакана колеблется в пределах 20-70 долларов за штуку (заметьте — не за тонну). Также интересен новаторский метод продажи товара: приготовьтесь придя в гости на какой-нибудь праздник или юбилей к другу или знакомому попасть на плохо скрываемую рекламную акцию. Не удивляйтесь, если хозяйка дома вдруг станет нахваливать приготовленное собственноручно блюдо и при этом подчеркивать, что такой изумительный вкус был достигнут только благодаря помешиванию его ложкой из «экологически чистого»™ пластика или благодаря тому, что картошка была почищена ножом из «экологически чистой»™ стали. И без [ГМО](#). В конце лекции вам обязательно подарят какую-нибудь херню типа брелока или одноразового стаканчика. Обычно после такого представления люди с неокрепшей психикой тут же просят купить им такой же «Миксер» (на самом деле просто пластиковый стакан) или «Холодильник» (квадратный ящичек из прозрачного пластика) за 50 баксов. Как правило после покупки наступает прозрение, что этот кусок пластмассы и копейки ломаной не стоит, не говоря уже о том, чтоб отдавать за него такие деньжищи. Вот только признаваться в собственной лоховатости другим никто не соглашается, и разочарованный покупатель всё равно будет и другим на расспросы бекать что-то о суперкачестве пластмассы и изделия в целом.

В [Германии](#) распространяется исключительно среди самок во время девичьих посиделок с совместным приготовлением [нямки](#). Попытки продавать туППер самцам закончились [немного предсказуемым провалом](#), ибо самцы от несуразной цены за пластик фалломорфировали, и даже у самых тупых скромные проблески сознания наглухо блокировали доступ к кошельку.

Кстати, изобрели эту самую пластиковую посуду для хранения объедков. За бугром название конторы тождественно самой посуде (как Ксерокс для копиров в ru).

Edelstar

Довгань, который маячил когда-то с телевизора на этикетках водки имени себя, понял, что лохов в этой стране меньше не становится, и тоже решил заняться сетевым маркетингом вперемешку с тренингом личностного роста. Новым клиентам обещают, что они станут самыми счастливыми. Сам Довгань теперь именуется не иначе как Владимир Счастливый Довгань и живет в Панаме, собираясь строить в Симферополе «город мечты». В рекламных целях он даже написал книжку в золотой обложке под названием «Код счастья». Книжка тоже подлежит покупке и распространению в сети, обещая [PROFIT!](#) в виде толп завлечённых клиентов. Это творение великого мастера помимо обещаний духовного, физического, эмоционального, энергетического, интеллектуального и финансового развития человека и [рассказов о том, что если сильно захотеть, можно сделать всё](#), содержит взаимоисключающие параграфы. Вначале сообщается, что прочтение книги — это всё, что надо для того, чтобы стать счастливым. В конце же книги говорится, что для окончательного осчастливления требуется записаться в Edelstar. Сама контора скромно именуется ВЕЛИКОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ EDELSTAR.

Забавно выглядят наименования участников (консультантов, как они



Довгань как бы говорит нам, что конечная цель адепта секты — [стать героем](#).

называются) разного уровня:

- Старший Консультант
- Вице-директор
- Директор
- Серебряный директор
- Золотой директор
- Рубиновый директор
- Бриллиантовый директор
- Исполнительный директор
- Золотой исполнительный директор
- Рубиновый исполнительный директор
- Бриллиантовый исполнительный директор
- Дважды бриллиантовый исполнительный директор
- Золотой Вице-президент
- Рубиновый Вице-президент
- Бриллиантовый Вице-президент
- Исполнительный Вице-президент
- Миллионер

Имеется даже так называемый Университет успеха, являющийся на деле совокупностью массовых мероприятий по усиленному промыванию мозгов. Некоторые приёмы вызова ФГМ делают компанию сильно похожей на религиозную секту. Вот несколько выдержек из устава компании:

- «Наш путь — постоянное совершенствование. Встав на него однажды, мы должны быть верны ему всегда».
- «Человек, предавший Команду, предаёт себя, теряет Честь, друзей, будущее — теряет все».
- «КЛЯНУСЬ: быть преданным Команде, ставить ее интересы выше личных, всегда и во всем поддерживать товарищей. Если мой друг окажется в беде, я отдам для него все силы, а если потребуется — мою жизнь!»

Косметика

Компании (AVON, Oriflame, Mary Kay, Faberlic, «Си Эль парфюм», FM Group) по распространению косметики, бытовой химии и всякой бижутерии. Ориентированы главным образом на [гламурных дыр](#) и прочих не обремененных интеллектом представительниц офисного планктона. Менее промывают мозги своим распространителям, продажи делают на просто фантастических их количествах. Действительно, зачем требовать тысячных объемов от одного пушера, легче иметь 1000 пушеров, которые будут продавать по 1 товару в месяц. А вместо награды лохушкам-распространительницам всего лишь дают купить их же товар с небольшой скидкой. Увы, у недалеких обладательниц светлых волос дела с математикой обстоят совсем плохо. Они не отличают выручку от прибыли, мимо них проходят туда-сюда подчас довольно приличные суммы, но в их кармане почему-то так ничего и не оседает. Но ничего, думают они, может в следующем месяце повезет?

Тем не менее, и с подобными фирмами вполне можно иметь профит, если ставить основной задачей не заработок, а сами [покупки](#). Суть очень проста: набирается 3-5 подруг, и вместе закупается косметика/бижутерия/whatever по каталогу. Выходит дешево, иногда балуют скидками на неликвид, что особенно актуально для [учащихся и студентов](#).

Данные организации уже формально не являются сетевыми пирамидами, никаких сетей не создается вообще. Просто имеется одна крупная фирма, которая работает непосредственно с миллионами распространителей без всяких посредников. Это уже некая переходная форма между MLM и вполне легальным бизнесом. Тут есть и реклама, и вполне качественный товар, единственный пережиток прошлого — то, что весь товар продаётся из рук в руки, а не через фирменные магазины, что делает цепочку завод-клиент значительно короче, а товар — с меньшей накруткой без потери качества. Только вот скорость доставки оставляет желать лучшего. Ну не идиотизм ли ждать какой-то шампунь или помаду от нескольких дней до месяца, а то и дольше? Зато такая схема очень выгодна фирме, а что — имеешь 100500 сотрудников, которых официально можно не устраивать и вообще не заморачиваться на всякие отчисления в пенсионные фонды и прочее. Не нужно платить сотруднику зарплату, не нужно думать, кем его заменить в случае болезни или отпуска. Опять же контролировать такие фирмы налоговыми органами очень сложно, можно уверенно преуменьшать свои доходы в налоговой отчетности в десятки раз.

Некоторые участки (например, Avon в Иркутске) стараниями местных топовых распространителей, успевших подмять под себя большую часть трафика, со временем мутируют в почти полноценную розничную сеть, с центральным офисом, торговыми точками в особо людных местах и сравнительно небольшим, но прилично обученным штатом продавцов-распространителей.

CieAura

Прозрачные голографические наклейки, которые якобы взаимодействуют с биоэнергетическим полем физического тела и лечат. От чего лечат? От всего. Смотря чем страдает лох.

Мирра Люкс

Продаёт очень «крутые» витамины и другую жизненно необходимую дрянь, якобы разрабатываемую советскими военными для своих военных целей, однако ж по большой удаче ставшей доступной для немых крестьян. Что характерно, оказываются советские военные разрабатывали не только витамины, но и кремы для ног, лосьоны после бритья и даже интимные кремы с названиями типа «Геркулес». Естественно, всё только на основе натуральных трав.

Tahitian Noni International (TNI)

Основная статья: [Сок Нони](#)

Мир книги

Организация, занимающаяся активным впариванием макулатуры. Сотрудников данной фирмы вы можете увидеть везде: в [электричках](#), у метро, даже в центре города. Обычно ассортимент, имеющийся у дистрибьютора-зомби, предназначен для широкого круга потребителей и включает в себя раскраску (для детей и школьников), книги а-ля «лечение сифилиса в домашних условиях с помощью чая „Индийский слон“» (и прочие книги о лечении простатитов для бабок), «лучшие произведения фламандских художников» (для [wannabe](#)-небыдла), правда, иногда у них бывают книги по ИТ (в 95% случаев старые) и экономике, но количество реально интересных книг стремится к нулю. По утрам они (прежде чем пойти и впарить очередную книгу о том, как создать пластид у себя в гараже), танцуют под [быдлошансон](#) и еще каких-нибудь моцартов. Среди них много гостей столицы с завышенным ЧСВ, считающих, что им позорно работать на стройке вместе с Тарасом (или Самиром) из их родного села, ибо они будут презирать даже инженеров и [программеров](#), так как те работают «на дядю» и не имеют перспектив в силу незнания того, что настоящими богачами становятся те, кто втюхивает макулатуру в электричках. Рассадники этих товарищей, именуемые офисами, представляют собой унылейшие подвалы с «азия-ремонтom» (а иногда и без него) — жалкое зрелище, но народ идет толпами в ожидании вождельной халявы. Их вакансии можно увидеть в инете, газетах, и значатся они как «курьер, 1500 руб. в день».

Книжный клуб

Ещё одна разновидность фирм по впариванию макулатуры. Большинство членов данной организации купилось на бесплатные чашки, которые раньше выдавались всем нововступившим. После вступления они, наконец, удосужились прочесть подписанный контракт, из которого следовало: каждый участник клуба **обязан** покупать не менее 1 книги в квартал, если участник не купил никакой книги, то randomную книгу ему пришлют по почте наложенным платежом. Выйти из КК практически невозможно. Так что участникам остается до старости покупать по 4 никому не нужные книжки в год по слегка (в 2 раза) завышенным ценам. Остается только добавить, что книги, распространяемые в КК, относятся к категории книжного неликвида и ни один нормальный человек их бы не купил ни при каких условиях.

Тяньши (Тиенс)

Наши узкоглазые братья в рамках окучивания мировой финансовой системы решили тоже запилить свои MLM-секты с блэкджеком и шлюхами. И с традиционным упорством изучили всю литературу по этой части. В результате чего родились некоторые интересные особенности данных пирамидок.

Особенно отличилась фирма «Тяньши» (кит. – небесный лев^[1]). Запомнились тем, что в середине [десятих](#) каждый подъезд каждого областного центра страны был обклеен их объявлениями о приёме на работу. Компания имеет множество сайтов в сети, для которых характерны невероятные сложности с химией, физикой и физиологией, заставляющие плакать навзрыд даже людей, просто помнящих школьную программу. Алсо, искажают информацию о составе продукции: их биоКАЛЬций сделан из [перемолотых свиных костей](#). Когда это свинья была крупным рогатым скотом? Примечательно, что в Тяньши не брезгают придумывать несуществующие [вещества](#): так, антилипидный чай Тяньши кагбэ содержит вещество [теополифенол](#), которое не знает ни Педивикия, ни Яндекс (нигде кроме, собственно, упоминаний на сайтах про Тяньши).

Схема наvara проста как всё гениальное:

1. Закупить по дешёвке кости свиней, перемолоть
2. Назвать это биоКАЛЬций
3. Сбагрить в страны, где за это не сажают
4. Пообещать излечение от over 9000 болезней
5. ???
6. Профит

К слову, в Китае законодательно запрещен сетевой маркетинг под угрозой помещения в тюрьму всерьез и надолго. Так что это чисто российский бутерброд с рисом, в котором сверху китайцы.

Впрочем, сейчас технология зомбирования пропатчена: три дня начального оболванивания бесплатны, причем бабло просят только в последний день. ИЧСХ, вакансия вроде «заместитель начальника офиса» или «офис-менеджер» выглядит политкорректно и может с успехом заставить проебать полдня на визит в лох-центр.

Основные признаки вакансий Тяньши^[2] на подъездах, в газетах и в интернете:

- Максимально мутная должность, которая может подразумевать всё, что угодно. «заместитель начальника офиса» или «офис-менеджер», «оператор на телефон» или просто – «требуется сотрудник в молодой динамично развивающейся компании» и т.п.
- Отсутствие названия компании – иначе человек посмотрит информацию и отзывы ней в интернете и сразу всё поймёт.
- Максимально расплывчатые термины и подмена понятий. Не ждите конкретики ни во время звонка, ни во время собеседования. Вам будут выкладывать все по частям. Дистрибьюторы чрезвычайно редко называют настоящее имя компании, с которой они сотрудничают (Так написано в методичке: «Мы сотрудничаем с компанией «Tiens Group»). Если настойчиво требовать информацию, то сольются.
- В качестве дополнительной заманухи иногда указывается зарплата выше средней (особенно для **Замкадя**), например 30 – 40 тысяч рублей в месяц.

В вакансиях на сайтах и в газетах обычно пишут абсолютно разные фирмы и должности, обещают всякие свистелики и перделки, адрес говорят только по телефону. Офис обязательно будет расположен в неприметных зданиях и этажах. В офисе сией конторы завербованному обязательно организуют нехилый допрос, а перед оным попросят заполнить анкету, на обороте которой обязательно надо нарисовать **дерево**. И люди таки рисуют! А потом весело слушают про **мгновенное излечение от СПИДа путем систематического поедания содержимого баночек Тяньши**.

Работа с потенциальной жертвой состоит из следующих этапов:

1. Ответ на телефонный звонок по объявлению. Клиенту не скажут ничего конкретного и пригласят на собеседование:

– Здравствуйте! Ищу работу бухгалтера (экономиста, диспетчера, оператора колл-центре, оператора ПК – нужное подчеркнуть).

– Вакансия имеется. Приходите на собеседование.

– Не сетевой маркетинг?

– Да что вы! Это работа в офисе.

– И не надо ничего покупать-продавать?

– Нет, у Вас будет конкретный функционал, связанный с обработкой документов.

1. Собеседование, на котором постараются вытянуть максимум информации о соискателе – вплоть до того, один ли живёт, с семьёй или с родителями, есть ли у него собственное жильё, проблемы со здоровьем и т.п. Оно и понятно – надо знать, на что потом давить, чтобы человек втянулся и стал покупать продукцию. При этом опыт работы, где, кем и сколько до этого работал соискатель – не интересуют, ибо соискатель для тяньшиста – прежде всего не сотрудник, а **ПОКУПАТЕЛЬ**. И да, вне зависимости от опыта работы всё равно все в компании будут заниматься одним и тем же. В конце на собеседовании лохам обычно говорят интригующую фразу: «У меня сложилось о Вас определенное (!) впечатление...» — и звонят известить об их успешном приеме в лохотронь в период с 20.00 до 22.00.
2. Обучение. Состоит из нескольких лекций, по одной каждый день:

- **Финансовый план** – о том, какие вообще в мире есть способы заработать деньги (работа по найму, бизнес, инвестиции), какие у них плюсы и минусы, а по сути – почему **наёмный труд отстой** и надо идти в бизнес (читай: к нам). После лекции начинающий лох идёт к своему наставнику (тому, кто принимал вас на собеседовании), и тот даёт до завтра почитать книжку Кийосаки, Брайана Трейси или аналогичную. Зачем? Очень просто – чтобы лох вынужден быть прийти на следующий день обучения, хотя бы чтобы вернуть книжку. Просто и эффективно. И да, **за книжку берут залог 300 рублей**, опять же чтобы человек вернулся в офис как минимум забрать залог – и тем самым дал возможность уговорить себя пройти обучение до конца / заключить контракт.
- **Расшифровка** (финансового плана) – под этим мудрёным названием скрывается рассказ об иерархии сотрудников компании по «звёздам» (от 1 до 8, далее – бронзовый, серебряный и золотой лев, ещё дальше – почётный и заслуженный почётный член правления). Здесь же лохам вешают на уши лапшу о **миллионах на блюдечке с голубой каёмочкой**, а также автомобиле БМВ, который обязательно (инфа 100%) выдадут после полутора лет работы в лохотроне^[3]. И да, на вопрос «а чем мы будем заниматься в компании?» ответа не ждите, ибо СНАЧАЛА вы должны узнать, какие золотые горы на вас тут свалятся, и жутко захотеть здесь работать, и только потом вам под эту эйфорию можно будет как бы между делом сказать, что придётся вкладывать собственные деньги.
- **Карьера**. Здесь перед соискателями выходят по очереди сотрудники компании в зависимости от их звёздного статуса (от низшего к высшему), коротко рассказывают о себе, как они пришли в компанию и как компания их осчастливила. Причём чем выше статус, тем длиннее должна быть речь

говорящего. В конце обычно выступает руководитель офиса (у которого как правило самый высокий статус), который может трепать языком по полчаса.

- **Производство.** Знакомство с продукцией компании. А также фокусы, как озонатор Тяньши отделяет вредные жиры от мяса, а после массажа фирменной массажёркой проходят все боли, спазмы и пр.
- **НДО** (начальное деловое обучение). Вот тут вам НАКОНЕЦ-ТО расскажут, чем вы будете заниматься: оказывается – набирать сотрудников так же, как только что набрали вас. Зачем? А это – тема следующей лекции...
- **Итоговая.** Наконец, вам открывают страшную тайну: оказывается, чтобы сказочно обогатиться, нужно вотпрямшас купить продукцию компании, лучше сразу на 3 звезды, т.е. около 15 тысяч деревянными. А потом будут полтора часа обрабатывать в плане «Вы лох. Идите тратьте у нас деньги и будет вам счастье. Иначе – так и останетесь лохами». После лекции, пока человек не опомнился, ему предлагают сразу купить товар на нужную сумму и заключить «контракт».

Под «контрактом», однако, на деле понимается отнюдь не трудовой договор с правами, обязанностями и гарантиями работника, а **договор дистрибьютора**. Такая бумага подтверждает факт регистрации в базе данных Тяньши и «даёт право покупать продукцию со скидкой в любом офисе Корпорации». Всё.

Что же получает в итоге человек, который всё-таки согласился «заключить контракт» с Тяньши?

- Вместо трудоустройства – заключение дистрибьюторского договора с компанией.

Оплата за оформление этого договора – 400 рублей. Соответственно, нет ни оплачиваемого больничного, ни оплачиваемого отпуска, ни мало-мальской минимальной месячной ставки, ни записи в трудовой книжке, ни какого-либо иного зачёта трудового стажа. Налоги и пенсионные отчисления тоже вряд ли за вас делают.

- Необходимо купить продукцию компании на 13 000 руб. (3 звезды) Но лучше на 65 000 руб. (4 звезды) – для себя и для родственников. Но если вы это сделаете, это не значит, что от вас отстанут: через месяц-другой вам будут капать на мозги, что совершенно невозможно добиться успеха в компании, если не «закрывать новые статусы», а значит, надо закрывать статус 5 звёзд, то бишь сделать товарооборот на 300 000 деревянных. Да, это оправданные вложения в бизнес, и именно после этого на вас начнёт сыпаться золотой дождь, **я гарантирую это!**
- Чтобы проводить собеседования, нужно оплатить аренду офиса, 1500 рублей ежемесячно для 3 звёзд, на более высоких статусах цена выше.
- О необходимости давать рекламу в газеты за свои деньги и всё свободное время бегать расклеивать объявления на подъездах и вовсе говорить не будем. На обучении вам тоже вряд ли об этом расскажут, ибо не в их интересах отпугивать потенциального лоха.

Так в чём же состоит работа в Тяньши?

- Подать объявление о приёме на работу.

Откликнувшихся пригласить на первоначальное собеседование – часть из них отбирают для «обучения» (причём надо дать кандидату «потомиться», дав ответ не сразу, а перезвонив вечером, попозже).

- Также ньюфага научат, как избегать прямых ответов и манипулировать информацией, а во время «обучения» кандидаты проникнутся идеями компании и забудут о своих первоначальных намерениях.
- Посадить нового помощника рядом, чтобы он делал те же действия круг за кругом.
- И, конечно, покупать замечательную продукцию компании.

Вообще, любой тяньшист — особь вида «человек доставляющий»:

- На семинарах лохам промывают мозги и впихивают в голову мысль «деньги — это всё». В результате все жизненные цели лоха направляются на бесконечный поиск заработка. Тяньшисты постоянно пытаются добиться некой «финансовой независимости». Неважно, зачем тебе столько денег — **сначала заработай** (и дай на тебе заработать другим), а потом будешь думать. Поехать в отпуск в Калугу? Та вы шо — бизнес будет простаивать!!! Вкалывай сейчас и через два года будешь загорать на Мальдивах (если не останешься без штанов из-за бесконечных долгов, кредитов и займов у знакомых, на которые тебя раскрутят под девизом «для любого бизнеса нужны вложения, пока он не раскрутится»).

- Очень любят рассуждать о том, что сетевой маркетинг — **труЪ** и свободно, а те, кто работает «на дядю», лохи и находятся в анальном рабстве у начальников. Обычный заработок, вроде работы на заводе, тяньшисты не признают. Любая попытка намекнуть на то, что, работая на заводе или наёмным работником в фирме, можно получить гораздо больше денег, чем продавая «Стиральный



Тот самый квадрат работы в Тяньши

порошок Тяньши», у тебя будет гарантированный ежемесячный доход, и уж точно тебе не придётся **постоянно тратить на работе сначала свои, а потом и заёмные деньги**, вызывает у тяньшистов лютей **баттхёрт**.

- Пытаясь добиться «финансовой независимости», тяньшисты начинают искать дополнительные способы заработка (что странно, ведь получать миллионы, по их логике, можно и в «Тиенс»). На самом деле, надо же на что-то покупать правильные книги Кийосаки и Ко, правильные диски и журналы с историями успеха лидеров компании, давать на свои деньги рекламу в газеты, платить за аренду офиса (да-да, аренда офиса оплачивается всеми сотрудниками в складчину, чем выше статус сотрудника – тем больше он платит), оплачивать де-факто обязательные регулярные поездки на мотивационные предприятия (зачастую дальние и недешёвые) и пр. Подробнее о расходах, которые вынужден нести каждый тяньшист, можно [прочитать в Педивикии](#).
- Очень любят книги популярных буржуйских бизнес-гуру: Роберт Кийосаки «Богатый папа, бедный папа» и его же теория «квадрата денежного потока», Брайан Трейси «21 секрет миллионера» и «Оставьте брезгливость, **съешьте лягушку**». Более продвинутые тяньшисты также ценят фильм «**Секрет**» и книгу Вадима Зеланда «Трансерфинг реальности». Могут ВНЕЗАПНО начать их цитировать.
- В Тяньши процветает культ личности лидеров компании (Китай же). Прежде всего это основатель и бессменный глава компании

Ли Цзиньюань, увидеть которого – мечта каждого тяньшиста (благо он выступает на всех крупных международных конференциях тяньшистов, которые иногда проходят и в этой стране). Также тяньшистам постоянно полоскают мозги историями успеха отечественных лидеров компании, таких как Юлия Кочергина, Владимир Ларин и основатель бизнеса Тяньши в России Дмитрий Дитятев. Причём говоря про последнего, вам не преминут заметить, что он даже не получил высшего образования (!) и всё равно [добился успеха](#). Именно ему мы обязаны той модели сбыта продукции через набор псевдобизнесменов, которую имеем в России и СНГ сейчас.

- Если тяньшист дремучий, то он всюду видит тайную руку **гэбни**, которая пытается подчинить себе народ, заставить его идти работать на заводах и не дать ей стать «миллионером».
- Отдельно стоит остановиться на форме одежды тяньшиста. Под мантрой «мы ведём бизнес, значит должны выглядеть как бизнесмены» тяньшисты в офисе должны носить костюм, галстук, также приветствуются выглядывающая из кармана ручка дорогого вида, золотистого цвета часы и т.п. Т.е. важно, чтобы пришедший в офис компании лох подумал, что тут и правда каждый зарабатывает миллионы. Женщины тоже должны одеваться в деловом стиле... и вот тут наступает самое интересное. Женщины постарше так и делают, однако значительную часть активных тяньшистов (в том числе руководителей офисов и вообще самых-самых) составляют девицы 20-30 лет, своим поведением подтверждающие фразу «девушку из колхоза можно вытащить, колхоз из девушки – никогда». Их можно узнать по килограммам косметики на лице, туфлищам на высоченных каблуках и накладным ногтям примерно такой же длины. Кстати, они не брезгают использовать флирт для вытягивания денежных средств из лохов мужского пола, так что будьте осторожны.
- Для новых сотрудников также существует правило «непересечения», которое запрещает неформально общаться начинающим сотрудникам из разных структур (!). Считается, что новички, которые ещё не успели познать труЪ-бизнес, могут нанести друг другу ненужный негатив о своей новой работе. ИЧСХ, они правы: в неформальном общении новичок внезапно может выяснять, что не всё так идеально, как ему рассказывают, и что его собеседник за полтора месяца работы не привёл ни одного сотрудника и не продал ни одной баночки продукции. После чего новичок либо будет задавать неудобные вопросы, либо вообще свалит из компании, а с кого же тогда стричь купоны?..

Достоверно известно, что на так называемых «Бесплатных Обучающих Семинарах» (семинары-то бесплатны, а обязательные «обучающие пособия» — нет) происходит очень мощная психологическая обработка поциента, благодаря которой последний выходит из офиса с лыбой до ушей и ощущением, что буквально через год у него будет подаренный от компании БМВ, роскошный особняк и возможность отдыхать в Куршавеле. Также там показывают **«начинающих миллионеров»** в рваных джинсах, каждый из которых говорит, что зарабатывает много деревянных. ЧСХ, большинство из них приезжают на работу в одной [маршрутке](#) с новичками и соискателями и почему-то очень этого стыдятся.

На самом деле, главное, что нужно знать про Тяньши – это то, что вероятность зарабатывать там сколько-нибудь приличные деньги **НАПРЯМУЮ** зависит от твоей способности агрессивно **ВПАРИВАТЬ** никому не нужный товар. Да-да, как БАДы товар может и неплохой, но с такими ценами он реально никому не нужен, ибо аналоги в аптеках стоят в разы дешевле. То есть человек придёт по объявлению, посмотрит на товар, скажет «дорого» и повернётся обратно... И вот тут-то вы должны его задержать и сказать ему, что без этого товара он просто не сможет жить, что биокальций Тяньши решает **ВСЕ** проблемы со здоровьем, что нас обманывают и мы давно уже питаемся говном под видом колбасы, и неизвестно что это говно совершает в нашем организме... в общем, помочь вам может **ТОЛЬКО** продукция Тяньши. И так нужно будет делать не один раз и не два, а постоянно.

Но чаще вам придётся толкать товар не потенциальным покупателям (потому что их очень мало), а под видом трудоустройства. Да-да – **сбывать людям продукцию под видом их (людей) трудоустройства!**

Ибо хотя какой-то договор с компанией в природе есть, никаких социальных гарантий по факту нет, в отпуск вас просто так не отпускают (ибо бизнес будет простаивать, вы что, отказываетесь собственными руками от богатства?!), и по сути единственной целью «трудоустройства» людей является навязчивый сбыт им продукции компании и поиск ими новых людей для сбыта. Сбыт этот проходит под различными соусами, начиная с «нельзя работать в компании, не зная её продукции» до «вы засиделись уже на статусе трёх звёзд, вы достойны большего, закройте четыре или сразу пять звёзд (т.е. купите продукцию на 50 или 300 тысяч рублей соответственно) и тогда деньги к вам польются рекой!!!»

Здесь имеет место подмена целей соискателя. Ведь люди приходят, чтобы найти работу, чтобы зарабатывать деньги, а не чтобы что-то купить, и уж точно не чтобы продавать что-то по методам сетевого маркетинга, вкладывая при этом свои собственные деньги, дабы «отбить» требуемую для звания минималку. Получается, что по сути компания Тяньши зарабатывает на том, что продаёт свой товар своим же новоиспечённым сотрудникам, или «партнёрам», как они их называют.

Типичная работа с новичком в компании ведётся так:

1. Рассказываем ему красивые сказки на обучении и заключаем с ним «контракт» (на самом деле – заполняем бланк заявления о присвоении статуса дистрибьютора) на три звезды. Новичок покупает продукцию на 15 тысяч деревянных, наставник получает от покупки профит в виде разницы процентов между своим и вашим статусом, вышестоящие по цепочке тоже что-то получают.
2. На дальнейшем обучении (а 90% сидения в офисе Тяньши занимает слушание одних и тех же лекций, которые каждый сотрудник должен прослушать как минимум 20 раз, «чтобы всё запомнилось») рассказываем истории успеха, показываем журналы с красивыми картинками богатых и успешных топ-лидеров компании и ~~канаем на мозги~~ мотивируем закрыть четыре звезды, чтобы расти ещё быстрее. Нет денег? – Займи! Особо доставляет аргументация «купи нашей продукции на 50 тыр, чтобы закрыть новый статус и в конце месяца вернуть с покупки на 50 тысяч не 15, а 20 процентов».
3. Да-да, это стоит отметить отдельно. То, что вам с покупки каждого товара возвращается 15-20%, значит, что при покупке товара вы заплатите его полную стоимость, а затем в конце месяца вам на карточку будут начислены эти 15-20% от стоимости. Таким образом, создаётся иллюзия, что вы получаете доход от работы в компании, хотя на самом деле вы потратили в разы больше, чем «заработали».
4. Вложив 50 тысяч, человек уже достаточно крепко сидит на крючке и теперь вынужден отбивать потраченные деньги. Дискурс для «опытных» сотрудников резко меняется, и теперь им предлагаются уже настоящие методы побуждения других к принесению денег в офис, ибо главное – чтобы человек отдал тебе деньги, больше источников дохода в компании у тебя нет.
5. Даже если человек плюнет на всё это и уйдёт, наставник и вышестоящие уже поимели с него свой гешефт.
6. Если человек всё же останется – по достижении статуса 5 звёзд его **добровольно-принудительно** отправляют в какой-нибудь регион нашей необъятной родины строить региональный бизнес, т.е. набирать структуру себе и вышестоящим в других городах. И да, переезжать придётся не в Москву или Питер, а в randomный город на карте, может в **Урюпинск**, может в Петропавловск-Камчатский, тут уж кому как повезёт. И да, место перевода ты не выбираешь, за тебя выбирает наставник из каких-то своих стратегических соображений. То есть ты внял внушениям наставника и вложил в компанию 300 тысяч деревянных (требование на 5 звёзд), и после этого с долгами или неслабой дырой в бюджете нужно ещё поселиться в другом городе и на какие-то деньги там снимать жильё и существовать, пока не наберёшь свою структуру и она не начнёт приносить хоть сколь-нибудь значимый и стабильный доход (если вообще начнёт). В регионе обычно работают 2-3 года, но после одного региона могут сразу направить в другой, так что вернуться в родной город на белом жёне БМВ придётся ой как не скоро.

К слову, многие достигшие статуса 6-7-8 звёзд сдают на лекторство и начинают разъезжать по городам, собирая залы ~~еённых~~ тяньшистов своими «обучающими лекциями». Злые языки утверждают, что они таки зарабатывают приличные деньги, но именно на проведении этих лекций, а не на продажах своей структуры.

Тяньшисты любят говорить про себя следующее:

- Мы ничего не продаём. (*спойлер*: С точки зрения других MLM-компаний да, сотрудник не непосредственно продаёт товар покупателю, а ведёт его на склад в офисе, где ему выписывают товар. Однако фактический результат такой же, как при любых других продажах – сотруднику платят ТОЛЬКО процент от суммы товара, приобретённого покупателем по его наводке, участником его структуры или им самим.)
- У нас вся зарплата официальная (белая), через три месяца по желанию сотрудника может быть сделана запись в трудовой книжке. (*спойлер*: Во-первых, завербовав вас в Тяньши, вам начнут говорить «у нас нет зарплаты, у нас есть доход». Во-вторых, «официальность» дохода только в том, что он проводится через внутреннюю бухгалтерскую систему компании и в конце месяца переводится сотруднику на карточку, а не выдаётся наличкой. При этом никакие налоги и отчисления в пенсионный фонд за вас производится не будут, никакие трудовые книжки не заводятся, никакой трудовой стаж вам не идёт. Ибо предполагается, что из такой замечательной компании просто так не уходят, а получаемые здесь золотые горы делают трудовой стаж ненужным. Если же вы всё-таки уйдёте и будете искать нормальную работу, пребывание в Тяньши для вас будет по сути потерянным временем, ибо даже упомянуть его в резюме будет как-то неловко.)

- Здесь мы не в наёмном труде, а в бизнесе. (*спойлер*: Это так: никто тебе просто так в конце месяца денег не заплатит, сколько лохов одурил – столько получил, не одурил ни одного – не получил ничего и даже остался в минусе, ибо ежедневных трат на «бизнес» никто не отменял.^[4])
- Каждый из нас – независимый дистрибьютор и ведёт свой собственный бизнес, что безусловно лучше работы на дядю. (*спойлер*: При этом обязательно ходить каждый день в офис и обязательно каждый день посещать все обучающие лекции. Попробуйте в какой-нибудь день не прийти или опоздать в офис, пропустить лекцию или не поехать со всеми на мотивационное мероприятие, а потом на все вопросы ответить «мой бизнес, что хочу, то и делаю», будет очень интересно. В офисах компании есть система штрафов за нарушение корпоративных правил, к которым относится даже непосещение лекции «Итоговая» для соискателей (!) или невыход на сцену на лекции «Карьера» для них же.)
- У нас каждый работает на себя. (*спойлер*: И на наставника и вышестоящих по структуре. Отсюда и постоянное давление с их стороны, чтобы вы купили как можно больше продукции, закрыли как можно более высокий статус и оболванили как можно больше лохов. Ибо не делая этого, вы отнимаете хлеб с маслом не только у себя, но и у них.)
- Наставник больше всех заинтересован в вашем росте. (*спойлер*: Скорее в том, чтобы ваша структура постоянно покупала продукцию и ему шёл от вас процент. Если у вас нет структуры – покупайте и жрите продукт сами, наставника это тоже устроит.)
- Вы можете при необходимости куда-то уехать, не испрашивая официально отгул или отпуск. (*спойлер*: На самом деле, приветствуются только поездки всем офисом на мотивационные мероприятия (причём полностью за свои денежки), всё остальное – «это ж бизнес будет простаивать».)
- В школах и университетах не учат зарабатывать, поэтому, чтобы добиться успеха у нас, нужно забыть всё, что ты знал до сих пор, и кардинально поменять образ мышления. (*спойлер*: То есть с момента прихода в Тяньши читать только правильные книги Кийосаки и Ко, смотреть только правильные диски с выступлениями лидеров, слушать в плеере тоже только их. Все остальные свои интересы и предпочтения выкинуть на помойку как мешающие успешному бизнесу. То есть подвергнуться типичному зомбированию.)
- Где ещё вы сможете заработать столько, сколько у нас? (*спойлер*: И спустить в трубу столько, сколько у нас. Причём с вероятностью не заработать вообще ни копейки (возврат с купленной вами продукции не в счёт), если вы не готовы вытягивать у людей их деньги любыми аргументами, ведь просто так никто у вас ничего покупать не будет.)

Хороший, годный образец сказочек тяньшистов можно почерпнуть в шахматной лекции [Остапа Бендера](#) из «12 стульев». Да-да, технологии оболванивания масс путём рисования красивых картинок будущего были известны и тогда.

Цитата:

Я хорошо отношусь к сетевому маркетингу: эта система соединяет производителя и клиента, комфортна, для многих людей – источник дополнительного заработка. Но! Это хорошо, когда вам честно говорят, какая компания и какую косметику предлагает реализовывать. «Тяньши» отнимает у человека, ищущего работу, до семи дней драгоценного времени. Сначала – ложные надежды, затем – дезориентация и мозг, набитый сахарной ватой.

— Отсюда

Годная копипаста про сабж давно бродит по интернетам. Ознакомиться можно например [тут](#). Есть [целый раздел](#) на антиджобе про Тиенс — с городов всего экс-СССР. А вот [холивар](#), длянщийся уже хуеву тучу времени и нереально доставляющий.

Вкуснота:

Тяньшисты — особый источник пищи для троллей. Их система крайне убога и однообразна. Уже после двух-трех встреч с ними можно легко понять их манеры. Так же они склонны к агрессивности, когда их методы не работают и вообще, не переносят возражений, как таковых. Это вызвано стрессом на работе, так как их постоянно прессуют, разводя на бабло, и штрафуют по поводу или без.

Тонко:

- Настойчивость — вот что самое главное. Любой настоящий МЛМщик будет достаточно умело подтасовывать факты и манипулировать. Но тяньшисты так банально это делают, что раскусить их – дело пары минут. Естественно, они начнут пытаться сбить вашу мысль, постоянно переводя разговор на другую тему. Не позволяйте им этого, и, настойчиво, но хладнокровно настаивайте на своем. Главное, сохранять спокойствие. Это бесит их еще сильнее.
- В методичке прописано, что ведет беседу тот, кто задает вопросы. Бывалые тяньшисты дико баттхерят, когда потенциальный рекрут сам начинает задавать кучу вопросов. На новичков такое поведение оказывает обескураживающий эффект. Вообще, поведение, не соответствующее методичке, так же может заставить Тяньшиста нехило так бомбануть. Особенно, когда вы ловите их на подмене понятий. Работа с возражениями у них так же ограничена методичками. Парирование подобных вопросов обеспечит вас вкусной едой.
- Зачастую, если начать задавать вопросы про обязательные закупки или ежемесячные затраты вроде аренды или обязательных поездок, то это введет тяньшистов в ступор, а, затем, закономерно

- приведет к баттхерту.
- У тяньшистов понятия, как «пассивный доход», или же «совершенство сетевого маркетинга» возведены в абсолют. Зачастую, если начать указывать на их недостатки, у них может нехило порваться шаблон.
 - Можно прикинуться проверяющим, и, когда пациент начинает истерику (А он начнет, [Я это гарантирую](#)), заявить, что он не прошел проверку. Рискованно, но при умелом подходе, колоссальный источник нямок для тролля. Больше на такое ведутся неофиты. Хотя, если выудить достаточно информации про тяньшиста, то шансы на успех у вас повысятся и с бывалым тяньшебыдлом.
 - На лекции стоит начать упорно задавать вопросы с невинным взглядом, но такие, чтобы ввести лектора в ступор. И, самое главное, не ведитесь на затыкающих вас «слушателей». Это подсадные тяньшисты.
 - На примере предыдущего — кто-то из уже знакомых вам наставников может оказаться в числе подсадных уток. Изобличая его, опять же с невинным взглядом, можно сорвать им все планы.
 - Правило трех «НЕТ» — тяньшебыдло настраивает соискателя на нужный ритм, заставляя его ответить на вопросы три раза «да». Не соблюдайте это правило и лох сольется. Или же напротив, соблюдайте правило «трех да», а, далее резко переходите на «нет». Такой резкий контраст введет тяньшиста в ступор и последующий баттхерт. Если тяньшист повторит прошлые вопросы, снова отвечайте утвердительно, а далее — снова в отказ.
 - Тяньшебыдло, как было сказано ранее, выуживают информацию по максимуму из рекрута, чтобы знать, на что давить. Если вы откажетесь подписывать контракт после обучения, они начнут давить на вас этими же аргументами. Заявите, что все это для вас не имеет ценности и вы это написали просто от нечего делать, типа вы не воспринимаете их «щедрое предложение» всерьез. Подобное отношение вызовет дикий баттхерт.
 - Обратный вариант - отказ давать больше информации о себе, чем вам дают о компании. На аргумент, что все узнаете после обучения, заявите то же самое, что о вас они узнают после обучения.

Толсто:

- Обсирание сетевого маркетинга и самой компании «Тяньши». Толсто, но чрезвычайно действенно против тяньшистов.
- Прямо заявить, что вы знакомы с пакетом новичка (такие есть в открытом доступе) и знаете все, что они от вас пытаются скрыть. Подобное приводит, опять же, к разрыву шаблона и лихорадочным попыткам оправдаться. Особо упоротое тяньшебыдло сразу же начинают истерику и сливается.
- Во время занятия внезапно начните говорить правду. Тяньшисты ничего не смогут привести против вас в качестве аргумента, а шипящих и затыкающих вас «слушателей» шлите куда подальше — это подсадные тяньшисты, играющие роль засланных казачков.

NSP (Nature's Sunshine Products)

Еще одна компания, распространяющая БАДы, а также «лечебную косметику» и чистящее средство сомнительного состава. Проводят тест на «Обероне», который сам по себе является лохотроном, так как компьютер нифига не считывает с мозга пациента, а программа пытается поставить диагноз по анкете, на вопросы которой отвечает лох перед «обследованиием»; при этом точность часто [оставляет желать лучшего](#). Потом «выписывают» БАДы, потом подписывают человека. Или же просто приглашают человека «на работу» и после траханья мозга на презентации в течение часа подписывают. Весь говнобизнес построен на рекрутинге, то есть привлечении все новых и новых людей. Спамят своими объявлениями, где только могут — на самых разных сайтах, и в реале во многих городах обклеили столбы и подъезды во всех сколь либо посещаемых людьми местах ([пруфлинк](#)). Взнос при вступлении минимален. Обязательных закупок нет. Весь инет пестрит в один голос суперпуперположительными отзывами об их «продукции». То ли она и в правду хорошая, то ли делают рекламу так, что на первых страницах гугла по «NSP негативные отзывы» все отзывы положительные, то ли платят гуглу и Яндекс, слишком уж неправдоподобно практически полное отсутствие отрицательной инфы, то ли просто все, кто жрет эти капсулы, имеют хорошо обработанные мозги.

OSE

Сетевой маркетинг, основывающийся на продаже по «пяти шагам» и саморазвитии по «восьми ступеням». Представлен различными видами товаров: от массажёров и фломастеров до шмоток и книг. В продажах делается упор не на товар, а на харизматичность и пиздобольство продающего. Бытует легенда, что один из отцов-основателей впаривал (ради лулзов) аккуратно расфасованное говно, чем доказал, что система работает с любым товаром, а кто так не может — лох и [неудачник](#). Начинается примерно так: соискатель вакансии клюёт на объявление «Курьер/работник склада/офиса», приходит на обзорный день, где к нему прикрепляется инструктор для обучения (на самом деле сумки неподъёмные таскать). Если у безработного не хватило ума с этими сумками съебать, то он после пятиминутного инструктажа в конце рабочего дня удачно проходит собеседование. Непременный атрибут следующего рабочего дня это галстук. Считается, что галстук придаёт вид процветающего бизнесмена. Опять вручаются инструктор и сумки, и вновьобретший престижную работу делает робкие шаги к богатству. На третий день уже есть возможность выйти в самостоятельное плавание. Для понаехавших удачный шанс уйти в неизвестном направлении с товаром и выручкой.

SWB (System Web Business)

Очередная сетевая пирамидка. Участники сидят и заполняют нахуй никому не нужные анкеты на 1500 вопросов. Уровень оплаты за заполнение анкеты зависит от того, сколько человек приведет дополнительных лохов, которые тоже будут сидеть и заполнять анкеты. Ах да, платят тоже в условных бабках под одноименным названием SWB, которые тоже хрен где и как обналчишь. Разве что купишь на них у других MLMщиков всякую хуиту по десятикратной цене. Ах да, сама анкета платная и, чтобы её заполнять, нужно её сначала купить за 50\$, ну а платить вам божатся только когда заработаете на заполнениях анкет не меньше 500 баксов (они же SWB). как видите, принцип как в МММ: вложил 10 и ждешь навар в 100. Говорят, что некоторые даже что-то получили из этой системы. Но им повезло, они рано подключились.

Мыльный пузырь SWB лопнул

О SWB. Доступно для понимания партнёрам и бизнесменам.

Или другой тип наебизнеса — машины. Вы приносите деньги, равные 50% стоимости машины и ждете. После вас приходят два таких же дуралея и тоже приносят по 50% стоимости машины. Тогда организаторы покупают одну машину первому дуралею, ну а двум остается ждать, пока не придет четыре таких же лоха. И так до тех пор, пока лохи не закончатся. В этой стране подобная практика известна по пирамиде «Властилина».

На Украине организаторы успешно кинули всех доступных лохов и не менее успешно смылись в Россию. Организация была переименована в «ИнформЛигу» и теперь начала разводиться на бабки россиян. Эпичный тред в 516 форумных страниц (!) находится [здесь](#). Топик тянется с весны 2010 года аж до естественного пиздеца всей аферы. Поучительно наблюдать эволюцию хомячков страница за страницей (можно отматывать сразу по 50-100 страниц, заполненных однотипными мессагами). Да, сам форум посвящен «заработкам в интернете» и «финансовому благополучию» с соответствующим контингентом посетителей. Завсегдатаи наконец поняли: НАС НАДУЛИ!!! И кинулись инвестировать в форексы и информлиги.

Monavie

Контора по продаже чудо сока из [ягод асаи](#), богатого антиоксидантами и дарующего чуть ли не вечную молодость. Вступление в команду стоит денег — 45 долларов, плюс ещё придётся купить сока — в итоге попадание в лохотрон обойдется в 400 баксов. Бутылка сока стоит каких-то нереальных денег — 2000 руб. за штуку, соответственно впарить такое проблематично, это вам не Орифлейм. Потому профит предлагают зарабатывать за счёт затаскивания новых жертв и иметь с этого процент. Согласно их агитке, если ты дойдёшь до верхних ступеней пирамиды, то тебе выдаётся украшение с чёрным бриллиантом, Mercedes и кредит на покупку самолёта (целых \$300 000).

Winalite (Виналайт)

Компания по продаже женских прокладок с использованием [нанотехнологий](#). Отныне даже прокладки излечивают от всех болезней. Желающим сотрудничать всучивается ящик с прокладками за 1000 долларов. В итоге розничная цена даже маленького пакетика таких прокладок превысит 10 долларов. Если приведешь в бизнес своих друзей, то сможешь покупать потом этот ящик не за 1000, а, скажем, за 900 долларов.

Премьера

Агентство по продаже театральных билетов.

Известные актёры якобы специально для этой компании участвуют в эксклюзивных спектаклях; при этом билеты продаются по бешеным ценам за откровенно плохие постановки (которые порой длятся по 4 часа!), да и места в зале оставляют желать лучшего. Компания в огромных количествах вербует «дистрибьюторов», размещая объявления в газетах и интернете (например, приглашая администратора в театральный продюсерский центр). Офисы компании имеются по всей Москве (и не только: телефонный офис «компаний» в [СПб](#) находится на 4-ой Советской улице — так что если вас позовут на работу телефонного консультанта или работника колл-центра туда — прежде подумайте). Билеты продают, как минимум, по 1600 руб. за шт. При этом спектакли идут чаще всего по будням. Уверяют, что без их спектаклей мы все умрём от напряжения. Дистрибьюторы прикидываются студентами Щукинского, ГИТИСа и т. д. Хочется заметить, что адепты работают достаточно профессионально. Алсо, был замечен их распространитель, доблестно трудящийся преподавателем «музыки и искусства» в одном университете и ставивший получение зачетов-экзаменов в прямую зависимость от количества купленных у него билетов.

Компания также занимается некоей формой телефонного терроризма, обзванивая по справочнику любые возможные организации в порядке прямого перебора.

Если вам скажут, что [VIP](#)-посетители могут в антракте побрататься с актерами, то это значит лишь, что вход в VIP-ложу находится рядом с гримеркой актеров (в которую вас, вероятно, не пропустят). Также тренеры очень советуют подопечным начинать разговор с [искрометных шуток](#): «Здрасьте, это майор

милиции такой-то, вы нарушили новый закон РФ, так как давно не водили подчиненных в театр» или «Здравствуйте, я ваш куратор по отдыху и внерабочей деятельности и могу предложить вам билеты в театр».

Все вышеперечисленное является типичными «утками» при разводе «лохов», как-то: «Я начинающая актриса такая-то и хочу предложить вам билеты на то-то». Большинство работников зачастую даже не догадывается о содержании рекламируемых ими спектаклей, всякие уловки почти всегда берутся прямо из гугла из описаний похожих спектаклей.

Не лишним будет предупредить тех, кто хоть немного обмолвится о своем интересе к театру при разговоре — вы будете немедленно и навеки занесены в базу данных компании, с которой работают лишь опытные втюхивальщики билетов и тренеры, это значит лишь, что звонить вам будут уже намного чаще и настойчивее.

Радует лишь то, что большинство звонящих — нубы, пришедшие на работу неделю назад, бедняжки проговаривают заранее написанный спич и легко сбиваются любыми наводящими вопросами о театре.

Деятельность данной конторы [замечена также и на просторах Украины](#) (Киев, Одесса); основная целевая аудитория — «бизнесмены», которым «агенты» называются под видом чиновников разных «госадминистраций», предлагая билеты на концерты и спектакли под видом предоставления возможности для встречи с различными государственными «шишками»; в последнее время (по причине наличия признаков мошенничества) «Премьерой» слегка заинтересовалась украинская милиция.

Впотоке

За почти шпионерным у всеми любимого вконтактика названием скрывается новое творение отечественных лохотронщиков — редкостная по своей мозготрагической структуре озорная блевотка. Пациент должен выложить 145 пиндорубликов за вход на сайт, который, что обидно, даже не является порнографическим. После чего он может расслабиться и ждать, когда на его логин потекут зелёные с эльфов следующего уровня. Рекомендуются посылать на йух при первом знакомстве. Кстати, зарегистрированы на Сейшелах, что как бы намекает на то, что налоги платить они не очень любят!

TalkFusion

«Простота связи: НЕ нужны загрузки и плагин»

— с официального сайта

Платный аналог [Skype](#) за \$250/750 и абонплатой \$35/75. Чем дороже вариант, тем больше золотые горы. Пирамида строится по принципу бинарного дерева, за что схема организаторами и расхваливается — подключи двоих и наслаждайся ежемесячными комиссиями с нижестоящих «успешных и финансово независимых». Неприятная особенность: система работает через онлайн-кабинеты, к которым для участия необходимо привязать банковскую карточку, с которой ежемесячно автоматически списывается [абонплата](#). Как нетрудно догадаться, при такой схеме покинуть систему не так просто. Если запороть данные по карте в личном кабинете (например, введя неверный секретный код), то через пару месяцев можно обнаружить, что они восстановлены и бабло исправно списывается. Из вариантов — проходить процедуру удаления, включающую подтверждение по мылу через саппорт, или заблокировать карту. И не факт, что в первом случае ваши финансы окажутся в безопасности.

Особенно доставляет то, что TalkFusion записала в свои партнеры такие крупные компании, как Лукойл, Альфа-Банк и так далее. Кстати, на официальном сайте Лукойла есть [сообщение](#), что он не имеет к TalkFusion никакого отношения. Мерседес тоже [открестился от пирамиды](#)

QNet

Основная статья: [QNet](#)

Таймшеры в непонятные отели, часы неизвестных марок, пластиковые диски с мигающими лампочками для улучшения здоровья, кулоны для притяжения удачи — что угодно для целеустремлённых людей, но не дешевле \$600. Высокий порог входа в пирамиду во многом определяет её успех: профукав 1-2 тысячи долларов, незадачливый бизнесмен не может отказаться от продолжения деятельности, потому что мечтает хотя бы рассчитаться по своим долгам (ему же пришлось занимать у кого-то денег на начало «бизнеса»).

Forever Living Products

Продукты, содержащие чудодейственный сок [алоэ](#) веры, помогающий абсолютно при всем, включая рак последней стадии. На продуктах гордо стоит печать качества «всемирного совета по алоэ», зарегистрированного в какой-то дыре, причем в совет директоров этого «совета» входят владельцы FLP. В качестве рекламных материалов используются книжечки, излагающие чудесные истории излечения от рака, диабета, переломов и другого. Также устраиваются презентации, где показывается, как чудодейственный сок алоэ мгновенно очищает водопроводную воду от хлорки, причем сама хлорка

исчезает непонятно куда. Новым лохам обещается заработок в 10 тысяч долларов в месяц.

Agel

Очередная компания, производящая суперусваиваемые смеси в тубиках, рецепт которых был засекречен NASA на многие годы, но теперь, благодаря усилиям компании, доступен каждому. На деле — простая витаминизированная паста, [не несущая пользы](#).

Согласно легенде, имеет множество сертификатов качества, которых удостоилась только эта чудосмесь. На собрании можно было поговорить даже с «ученым» из Швейцарии. На деле оказалось, что в Швейцарии Agel продавался без регистрации, в обход законодательства страны и Европы в целом, являясь нелегальным «лекарством», а технолог, представляющий товар, оказался простым актером, неспособным решить тривиальную задачку по химии.

Dr. Nona

Дохтур Ноно — это милая сердцу и разорительная кошелечку жидоконтора. На илитном языке она называется не иначе, как «Dr. Nona International LTD».

Торгует косметикой, БАДами, салфетками, спрейчиками и грязью. Кроме этого, побочной линией этого, так сказать, проебизнеса, является продажа чаёв, какбэ духов и прочего косметического шлама. Реализуется это все по народно-криминальному принципу «Без лоха и жизнь плоха», то есть за дорого, за очень дорого. Каждый участник этой хуиты имеет статус Директора, как вариант — Независимого консультанта. В наличии, конечно же, имеются и промежуточные стадии: Серебряный директор, [Зеленый директор](#) и прочая поебень. Ничего нового дохтур не придумал — типичная MLM-шляпа:

1. Нубы приходят
2. Покупают стартовый наборчик по вполне демократичной цене в полтыщи карбованцев.
3. ?????
4. PROFIT!

ИЧСХ, наибольшее распространение сия пирамида получила на просторах экс-БССР. В этой стране сеть чуть менее, чем вся состоит из каноничных ТПшек, которые, не имея медицинского образования, сходяв на невъебенный промоушен или школу, вдруг с нихуя возомнили себя врачами и на полном серьезе продают свою продукцию людям, которые находятся в весьма сложном положении и имеют проблемы со здоровьем. Но с учетом народной любви к медицине, люди скорее будут [жрать говно](#) и обливаться мочой, чем вовремя пойдут к нормальному врачу. На этом, собственно, и базируются основные способы реализации продукции данной MLM-пирамиды.

Особо отметим создателей этих уникальных продуктов Мертвого моря: [говорят](#), что аж кто-то из кнессета приложил ручку к продвижению этой продукции. В том же треде можно словить массу лулзов. Один из примеров:

Здравствуйте ! Я пользуюсь продукцией " Доктор Нонна " много лет . В одном письме и не рассказать , как мне помогли её продукты ! Я счастлива , что пользуюсь ЭТИМ ЗОЛОТОМ . Никого не слушайте , если скажут , что не помогает . ЛОЖЬ ! У нас все молятся на Нонну . Я после Чернобыля , у меня щитовидка - подъержка невероятная ! У моей подруги развитие раковых клеток прекратилось , она перестала жрать гормоны . Похудела , жить сначала начала . Но ! Не увлекаться и не глотать всё сразу . Купите книгу " Мёртвое море " фирмы и пользуйтесь на здоровье . Потом такое спасибо скажете , что руками не обхватить !

ФГМ у поциентов достигает таких размеров, что они на полном серьезе лечат одной мазью и рак, и геморрой, и желудок. Поциентам также не жалко и своих отпрысков.

Альтернативное мнение:

«Доктор Нона» начинала в Израиле где-то в 1996—1997 годах, сразу после прохода в Израильской Парламент (Кнессет) ее сестры — весь старт до этого был «не столь успешным». Тогда имел возможность ближе познакомиться с продуктами, и с агрессивным многоступенчатым маркетингом, и с «душещипательными» легендами. При этом ни особых составов продукта, ни особых воздействий замечено не было.

Помнится, читал заключение из одной из крупных больниц в Иерусалиме. Оно было на иврите, а «потребители продукта» в массе такие документы еще не читали, только бланк, название уважаемой больницы. Естественно, это выдавалось за рекомендации больницы, за проверку эффективности продуктов аж в таком авторитетном месте. Я уже тогда достаточно знал иврит, чтобы убедиться, что документ даже близко не был ни рекомендацией больницы, ни ее подтверждением эффективности продукта. Изначально не люблю развеску лапши на ушах доверчивых покупателей. Кстати, разрешение минздрава Израиля, обычно выдаваемое за подтвержденную эффективность, на самом деле всего лишь означает, что не обнаружено ядовитых и наркотических веществ в дозах, превышающих разрешенные количества — продукт на действительность для получения такого разрешения не проверяется. Этого тоже большинство не знает и слепо верит, что если уж сам минздрав проверил и разрешил!

Органо голд

Очередная МЛМ, продающая растворимый кофе с примесью грибов-трутовиков по цене кокаина. Можно просто купить кофе с грибами, а можно заплатить 2,5 тысячи гривен (около 10000 рублей) и стать официальным распространителем с правом открыть свою кофейню для впаривания. Распространители вооружены стандартным набором слоганов начинающего МЛМщика — о контроле качества, о фотографиях на первой странице Форбса, о 100500 сертификатах, о знаменитостях и европейских странах.

Фактически же это обычный МЛМ, в котором профит **на самом деле** получает лишь верхушка пирамиды.

При травле участники забавно брызжут слюной, не забывая разбавлять брызги очередной порцией МЛМовских штампов.

Олимпийские чемпионы, как вы говорите в галимой сетевухе, Вы же тут собрались кучка троллей вечно недовольных жизнью и обсуждаете всех! Вы думаете что люди которые выиграли олимпийские игры и стали чемпионами мира будут ерундой занимаются?

Кто из вас добился в спорте хотя б какого то разряда? какие результаты у вас есть в жизни? чего вы добились что обсуждаете всех и вся??? закройте все свои рты и сопите молча в две дырочки, Не стали в жизни успешными, так не обсуждайте кого то только из-за того что у вас мозг развит не так как у других!

Весь мир признает индустрию сетевого маркетинга а самые умные типа вас сидят только обсуждают и кости промывают людям которые на вас вообще не реагируют



Члены секты Органо почему-то всегда фотографируются с оттопыренным указательным пальцем.

DeSheli

DeSheli (*Дешели, Дешелюги, Дешелюхи*). Гордо называют себя «косметевтикой», а производство своей продукции приписывают **кошегной** израильской когпорации Hlavin Industries (которая, ВНЕЗАПНО, ни хрена и не знает о DeSheli). Активно, иногда по несколько десятков раз в день (!), достают своими звонками женщин старше 27 лет, грозя им адом и Израилем, если не придут на «презентацию» именно сегодня в 16:00 на пересечение **Ленина, Советской, Коммунистической и Революции** на 32 этаж бизнес-центра «**Royal Crown Plaza International**». Да-да, арендуют офисы в самых центральных, уважаемых местах. А не в бывшем промышленном бараке, где при совке орудовала логистика крупной базы, активно работавшей в те времена. Непременно в центре — между оперным театром, вокзалом и городской администрацией. А в отделке самого **офиса** используют весьма дорогие материалы — мол, смотрите и завидуйте молча, какая у нас солидная компания!

Перейдём собственно к самой **процідурке**. На входе предлагают чашку чая, в который невозбранно подсыпают слабенький транквилизатор. Стать героиней от такой дозы нереально, но воля к сопротивлению подавляется без нарушения координации движений и способности к вождению (если таковая присутствует). По прошествии нескольких минут

женщина-«косметолог» (ещё месяц назад работавшая на автомойке или продавцом в овощном магазине за углом) мажет половину лица поциэнтки «чудодейственным эликсиром», оставляя другую половину чистой. По прошествии 30-40 минут поциэнтку приводят в чувство — и она видит в зеркале, как «помолодела на 10 лет» обработанная половина лица. Тут же начинается новый поток **гипноза** — «косметолог» и иной персонал компании навязывает ей покупку за 49152 рубля набора косметики, **обязательно** оформив кредит на месте, да ещё и требует назвать, как водится, 10 телефонных номеров подруг (или, наоборот, врагов женского пола, что иные и делают), как раз для распространения своей «продукции». Хотя не секрет, что те же банковские базы по кредитам нехило им помогают, и контора выдает (или получает безвозмездно) номера давно расплатившихся по иным кредитам (то есть потенциально платёжеспособных) «красоток» бальзаковского и старше возраста. Иной раз очередная **ТП**, имеющая с собой полтос наличкой, или (реже) успешная обеспеченная дама, которой полтинник не деньги как триста рублей простому смертному, хочет обойтись без кредита, предлагая оплатить сразу всё — они приходят в бешенство. И банк **откат** не получает, и выглядит порой подозрительно: может дама агентом работает, будучи связанной с полицией, химико-аналитической или фармакологической лабораторией? Можно их кстати успешно троллить — будто бы желая на связанных с ними неофициальных ресурсах купить их «продукцию» оптом для распространения.

<https://www.youtube.com/watch?v=hBDM2U3qBaM>

Тусовка дешелюх. Завидуй молча, прочер!

Что на деле? «Косметевтика» сделана на дешёвой основе типа вазелина и синтетических жиров, содержит немало канцерогенов, аллергенов, мутагенов, а возможно, и **вещества** (отмечен беспричинный смех малых детей, получивших ингредиенты «чудо-эликсира» через грудное вскармливание). Контейнеры с крупными партиями этой продукции дают знать, что сделана-то она в Китае, а не слишком затратный

поиск информации в интернете говорит о том, что юрлицо зарегистрировано не в этом вашем Изгаиле, а... в Панаме! Плюс ко всему — в каждом офисе держат огромный штат юристов. Чтобы те отмазывали дешелюх от уголовных дел.

ВНИМАНИЕ, друзья! В нашей стране процветает предприятие мошенников и аферистов — Дешели. Тысячи студентов-операторов от Москвы до Красноярска обзванивают женщин от 30 лет, приглашая посетить «бесплатную космецевтическую процедуру». Подмешивая в чай амфетамины, применяя гипноз и цыганские методики, сотрудники компании доводят клиентку до состояния временной невменяемости и.. всучивают ей чемоданчик с косметикой сомнительного качества за 45 тысяч рублей! Концепция продажи так ловко отработана, что товар приобретают не считанные лохушки, а 9 женщин из 10 (из которых 8 жалеют о покупке уже спустя несколько часов). Иногда это школьный учитель, иногда — жена врача городской поликлиники, а иногда — одинокая бабушка с пенсией в 5 тысяч! Как навариться на такой пенсионерке? Легко и просто — позвать из соседней комнаты кредитного специалиста, который, оформив безвозмездный договор, лишит старушку хлеба, лекарств и других небесплатных прелестей жизни на ближайший год. Что ужаснее всего, деятельность компании всё ещё не удаётся признать нелегальной — она укладывается в рамки закона.

Итак, обращаюсь ко всем, кто имеет совесть: 1) Не идите работать в Дешели ни на какую должность: привлекая клиенток, набирая персонал, подметая полы, вы создаёте фундамент для дальнейших афер. 2) Как можно быстрее расскажите правду о Дешели своим сёстрам, мамам, тётям, бабушкам, прабабушкам! Защитите их честно полученные деньги от посягательства мошенников. 3) Проявите уважение к своим друзьям, спасите их мам и бабушек. Вы можете опубликовать на своей стене новый видеоприкол, фото полуобнажённой модели, очередную шутку из MDK, но поверьте: репост этой записи станет куда более добрым делом.

— *Истеричная копипаста*

Эфирные масла

Пока до бывших стран СССР не докатилось, но, Анонимус, берегись! На загнивающем западе набирают обороты сетевые компании по продаже эфирных масел, из которых наиболее отличились Young Living и doTERRA. Самки-хомячки проповедуют использование эфирных масел не просто как прикольных нюхалок и добавок в мыло, но и в еду (правильно, хуйнуть сок лимона в курицу уже не модно — надо полить эфирным маслом!), и даже вместо лекарств от всех болезней на свете, вплоть до переломов и рака мозга. В том числе и для животных, отчего у представителей сего сетевого наебалова сдохла не одна кошка. Любые попытки убедить тьян, что эфирные масла вредны для организма разбиваются о «это другие масла вредные, а наши нет!))» Создатель Young Living Гэри Янг сам по себе относительно меметичен — учился на массажиста, диплом не получил, но ударился в альтернативную медицину и утопил собственного ребенка, когда его жена родила в бассейне.

1. ↑ Адепты компании любят переводить название как «крылатый лев», ибо красиво же.
2. ↑ С меньшей вероятностью это могут быть другие аналогичные MLM-организации
3. ↑ Точнее, при достижении статуса 7 или 8 звёзд, а это купить (самому или с помощью своей структуры) продукции компании на 2-3 ляма деревянных. Осилите?
4. ↑ Это верно и для всех остальных работ, связанных с продажами: продавец-консультант, турагент и т.п. Но там есть какой-то минимальный оклад и социальные гарантии, вы продаёте товар, который реально нужен покупателю, а также вам не надо тратить свои деньги на рекламу, аренду офиса и регулярные мотивационные поездки.