

В сетях маркетинга

Каждый посвящаемый в организацию «Гербалайф» верит в то, что эта работа принесет ему хороший доход, но при условии неустанной деятельности, которая заключается в создании финансовой сети вокруг себя. Чем больше людей он вовлечет в процесс плетения паутины, тем выше его статус внутри маркетинговой сети и тем больше доходы. Так, в принципе, работает любая финансовая «пирамида», к которой, вне всякого сомнения, относится и «Гербалайф».

В маркетинговых сетях обогащение является самоцелью, сверхзадачей, ради которой рядовой член «пирамиды» отказывается от всего личного, вовлекая в липкие тенеты родных, любимых, близких, коллег по работе, друзей, товарищей, соседей, старых знакомых. При этом пускаются в ход самые хитроумные способы обольщения, которым специально обучают продавцов.

Помню случай, когда однажды на автобусной остановке ко мне с объятиями подлетела Марина, неблизкая знакомая, с которой мы к тому же не виделись уже много лет. Ее бурная радость от случайной встречи выглядела несколько неожиданной, даже наигранной, а всё объяснилось просто: она принялась уговаривать меня прийти на собрание в сетевую фирму «Амвэй», обещая быстрый и нехлопотный дополнительный доход.

Несколько месяцев спустя подруга детства, приехавшая, как и я, на встречу одноклассников в Подмоскowie, радостно сообщила, что подписала меня на «Амвэй», и вручила толстый пакет документов с прайс-листами, описанием продукции, с бланком договора о сотрудничестве. Такие же папки, похоже, получили и все остальные участницы встречи, но втайне друг от друга.

Бесполезную увесистую папку с бумагами я захватила домой, решив не обижать подругу и зная, что никогда не воспользуюсь ее содержанием. Однако некоторую пользу от этого подарка все же получила, вновь столкнувшись на улице Всеволожска с Мариной. Она снова настойчиво начала приглашать меня на собрание в «Амвэй», но когда я сказала, что уже имею на руках пакет документов, вдруг потеряла ко мне всякий интерес, и улыбка на ее симпатичном лице сменилась недовольной гримасой.

Моя подруга, конечно, очень огорчилась, узнав, что я прервала ее «сеть», но старая дружба все-таки не пострадала. А бизнес этот не принес ей никаких доходов, одни только пустые хлопоты...

Силки для «душ»

Ни разу не встречала я и распространителей «Гербалайфа», преумноживших свой капитал на продвижении фирменной продукции, хотя в свое время была знакома с некоторыми из них. Тамара, с которой мы вместе выгуливали собак на пустыре, теперь уже полностью застроенном жилыми домами, долго пыталась втюхивать мне «Гербалайф», который принимала сама, но убедить так и не смогла, хотя, честно скажу, я была на волоске от решения похудеть таким легким способом. Денег стало жалко.

Собака её потом куда-то пропала, поэтому контакты наши на некоторое время прекратились, а когда мы встретились снова, я очень удивилась тому, как быстро эта стройная высокая женщина превратилась в толстушку. С «Гербалайфом» она к тому времени уже рассталась: приобретать его никто не хотел, не удалось даже окупить собственные расходы на закупку товара, а, отказавшись принимать его, она резко начала поправляться.

Хотя фирма «Гербалайф» является классическим примером финансовой пирамиды, у нее есть отличительная особенность — заинтересованность не столько в покупателях, сколько в продавцах. Человека ловят на желании поправить свое здоровье и похудеть — и он приобретает средства для этого, весьма, кстати говоря, недешевые, а заодно и узнает, что может окупить свои расходы, если найдет нескольких покупателей, вдохновленных его собственным примером — постройневшим телом, хорошим самочувствием. Его убеждают в том, что распространение продукции фирмы сулит хороший заработок. Свободный график, общение с людьми — вот преимущества такого бизнеса.

Попадают на эти уловки в основном женщины в возрасте. Ну, во-первых, каждая вторая считает себя толстой, во-вторых, хочется выглядеть моложе. Ведь кроме собственно пищевых добавок фирма «Гербалайф» предлагает и косметиче-

Примерно два десятка лет назад в России появился «Гербалайф» — пищевая добавка, рекомендуемая сетевыми распространителями в качестве уникального средства оздоровления и омоложения организма. В начале девяностых многие граждане пытались заработать денег на продаже этого чудодейственного снадобья, пока, наконец, не разобрались, что стали жертвами обмана. Надежды на легкий бизнес не оправдались, стоимость продуктов фирмы оказалась не по карману гражданам страны в сложный перестроечный период, да и укрепившееся мнение о том, что продукция «Гербалайф» — это туфта, обычный «развод», серьезно подорвало репутацию фирмы, так стремительно начавшей осваивать наш рынок. Даже само понятие приобрело нарицательный смысл, а рекламные объявления, предлагающие дополнительную работу для частных лиц, торопились предупредить: «не «Гербалайф».

Ажиотаж, вызванный появлением панацеи от всех болезней, давно поутих, но продвижение продукта продолжается, как выяснилось, до сих пор. О чем это говорит? Правильно, о грамотной организации сетевого бизнеса, об умении играть на человеческих слабостях и манипулировать людьми. Впрочем, ничего нового в этом смысле отец-основатель «Гербалайфа» Марк Хьюз не придумал, а просто воспользовался давно разработанными схемами и методиками обольщения масс, которые практикуются различными сектами. То ли он сам был гением, то ли консультантов хороших нанял, которые подсказали, как можно грамотно и быстро разбогатеть. Но если Марк Хьюз хотел, как он сам утверждал, осчастливить человечество, научив его правильно питаться и тем самым избавиться от болезней и ожирения, то почему он решил использовать знания о траволечении, полученные где-то на Тибете, для личного обогащения?

Туфта как панацея от всех болезней



ские средства, которые обладают эффектом омоложения.

Иногда вхождение в этот сетевой маркетинг начинается с такого показательно представления: на одну половину лица молодой дамы наносится косметическое средство, а затем ей предлагают взглянуть на себя в зеркало и сравнить обе половины лица. Говорят, срабатывает на все сто процентов, и клиентка приходит вновь, чтобы влиться в ряды потребителей, а заодно и пропагандистов-распространителей «Гербалайфа». Не останавливает их даже стоимость молодежных кремов.

Чтобы удержать попавших в сети маркетинга «души», внутри организации существуют поэтапные курсы и семинары, в том числе и международные, по обучению персонала и повышению мотивации, тоже, кстати, не бесплатные. Хотя, конечно, истинные задачи организаторов прикрываются благородными целями: их убеждают, что продвижение «Гербалайфа» необходимо для спасения человечества, а чтобы нести эту миссию в массы, необходимо самим верить в уникальность продукта.

Истинная же цель «верхушки» — духовно поработить человека, сделать его адептом общины «Гербалайф», ведь таким образом он становится уже не обычным продавцом, а идеологом системы. Вырваться из такой организации, как и из любой другой секты, контролирующей сознание членов, очень трудно.

В публикациях, посвященных «Гербалайфу», называются и другие признаки сектантской организации, присущие этому маркетингу. Внутри системы существует жесткая иерархия. Недавно приобщенные члены не посвящаются в задачи организации, и только по мере продвижения вверх получают доступ к информации и истинным

целям. Посвящение происходит на протяжении нескольких лет, причем над этим трудятся профессиональные высокооплачиваемые психологи.

С деструктивными культами «Гербалайф» сближают и другие признаки. Для организации характерна закрытость, в средствах массовой информации название продукта не упоминается, а распространяется он «от сердца к сердцу»: будто случайно в разговоре со знакомыми или незнакомыми людьми продавец продукта рассказывает о том, как ему помог «Гербалайф». Перестали болеть суставы, прошла головная боль, появилась невиданная энергия, исчез лишний вес и так далее. Вариации на эту тему могут быть различными.

Обращает на себя внимание и то, что в инструкциях для внутреннего употребления существуют рекомендации по вербовке клиентов в толпе, по наблюдению за ними. Человек, попавший на крючок продавца «Гербалайфа», сразу попадает в компьютерную базу данных и находится «под колпаком». За каждого завербованного члена, подписавшего контракт с организацией, начисляются очки, имеются и поощрения в виде премий.

Люди, сумевшие устоять против «Гербалайф»-соблазна, рассказывают, как происходит массовая обработка новобранцев в больших залах, где со сцены несутся иступленные выкрики приобщенных к чудо-средству, а собравшиеся, охваченные чувством стадности, радостно внимают откровениям и наполняются верой в то, что только «Гербалайф» спасет их от лишнего веса, многочисленных болезней и неминуемой старости.

Чего тут только не услышишь, но основа у всех выступлений примерно одинаковая: «...10 лет

врачи лечили, а я сильно мучился, но после одного месяца приема продукта излечился от астмы», «мой сын страдал с рождения от аллергии и весь был в коростах до восьми лет, а программа питания фирмы «Гербалайф» спасла его и помогла всей нашей семье».

На этих мероприятиях, имеющих как массовый, так и кружковый характер, обязательно выступают те, кто уже вкусил «гербалайф»-плода и может продемонстрировать его результаты. Выступление сопровождается показом фотографий, видеороликов, демонстрацией собственной гибкости и прыгучести — ограничений здесь нет. Важно на личном примере убедить собравшихся, что они должны встать в стройные ряды потребителей этого продукта, которым предлагается заменить привычное «неправильное» питание.

«Гербалайф» — вместо мяса

Употребление продукта фирмы — обязательное условие для всех членов «гербалайф»-сообщества. Подписывая договор о сотрудничестве, они тем самым расписываются в том, что обрекают себя на принципиально иной образ жизни, в котором придется отказаться от многих привычных продуктов питания, а следовать только инструкциям фирмы. Коктейли, пилюли, полтора — два литра воды в день становятся их основной едой.

При таком питании наблюдается ощутимый эффект в виде похудения — человек быстро теряет «нажитые непосильным трудом» килограммы, и при этом чувствует себя молодым и бодрым. Как утверждают адепты «Гербалайфа», в продуктах фирмы используются рецепты древнегреческой медицины, которые Марку Хьюзу удалось в свое время то ли законным, то ли незаконным путем заполучить в Китае.

Возможно, положительный результат от приема пищевых добавок и есть, однако настораживает одно «но»: когда человек отказывается от этой системы питания, у которой, кстати, есть ряд противопоказаний, например, сахарный диабет, почечная недостаточность, он неминуемо начинает набирать вес. Не спасает при этом даже хорошо подобранная низкокалорийная диета. То есть, начав принимать «Гербалайф», переходить на прежний режим питания без последствий в виде лишних килограммов уже нельзя.

Кроме того, нет достоверных данных о безопасности продуктов фирмы «Гербалайф», потому что принято считать, что это всего лишь безобидная пищевая добавка, а не лекарство. В нашей стране серьезные исследования продукции «Гербалайфа» не проводились, хотя запрета на его распространение нет. А вот в некоторых других странах на побочные явления этого продукта уже обратили внимание. В Израиле ученые пришли к выводу, что «Гербалайф» опасен для печени, в Бразилии были отмечены случаи гинекомастии у мужчин, принимавших «Гербалайф». Запретили его и в Швеции.

В публикациях о действии «Гербалайфа» упоминается об эффекте привыкания к пищевым добавкам фирмы. Даже если травы, входящие в состав коктейлей и таблеток, сами по себе, с точки зрения официальной медицины, безобидны, то неизвестно, какие свойства они приобретают во взаимодействии с другими растительными компонентами, число которых в продуктах «Гербалайфа» очень велико. Древние целители знали это очень хорошо, поэтому использовали травы во благо человека. А как можно быть уверенным, что продукт, создаваемый ради наживы, совершенно безвреден?

Имеются данные, свидетельствующие о том, что в составе продуктов фирмы содержатся кола, кофеин и эфедрин. Вероятно, именно они вызывают улучшение состояния, прилив сил, но они же опасны эффектом привыкания — допинг требует постоянной подпитки.

Дистрибьюторы маркетинговой сети редко имеют медицинское образование, однако дают советы по улучшению здоровья. С такой помощью можно нанести непоправимый вред здоровью.

Сам основатель фирмы «Гербалайф», кстати, прожил совсем короткую жизнь. Он умер в возрасте 44 лет, и причина его смерти держится последователями в тайне. Возможно, все дело в том, что сам он постоянно принимал пищевые добавки, которые, как считал, должны дать людям здоровье и продлить жизнь. И это должно настоятельно тех, кто раздумывает, а не попороться ли «Гербалайф»...

Ирина ТЕТЕРИНА