

Interjú Jack MAITLAND (rögbi játékos) sikeres MLM-ezővel

Jack, te egy személyben vagy megtestesítője az igazi vezetőnek és a sikernek. Az MLM-be már úgy érkezted, hogy kezdedben volt a siker. Amellett, hogy rendelkezted egy sikeres reklámvállalkozással Fort Lauderdaleben, a rögbiben is sikereket mondhattál magadnak. Kezdhetnénk bevezetőként a Super Bowl rögbi döntő résztvevőjeként szerzett élményeidről szóló beszámolóval?

A Baltimore Colts csapat tagja voltam 1970-ben, amikor megnyertük a Cowboy-okkal játszott döntőt. Ez volt a kezdő évem a sportágban. A New England-ban lévő Williams Egyetemre jártam, és azzal szereztem nekik dicsőséget, hogy az első diákjuk voltam, akinek sikerült az NFL (Amerikai Rögbi Bajnokság) bajnokságban játszania. Véletlenül éppen akkor kerültem hozzájuk, amikor abban az évben megnyertek minden trófeát.

Az időzítésnek az életben fontos szerepe van. A csapatban az egyik játékosuk megsérült és én kerültem be a helyére az egész szezon idejére. Néhány mérkőzésen játszottam, és aztán a Super Bowl döntőben kaptam egy jó átadást, és megnyertük a döntőt. Felkerülni egy kis egyetemi csapatból a bajnokság első osztályába, és 6 hónap játékot követően megnyerni a kupát, igazán nagyon emlékezetes dolog egy ember életében.

A sportban egy csomó dolgot megtanul az ember, olyasmiket mint, hogy a siker árát meg kell fizetni, milyen érzés egy csapatban dolgozni, stb. Ezek olyan alapelvek voltak, amiket a vállalkozásomban és az MLM-ben is jól tudtam később hasznosítani.

Köszönjük, hogy mindezt elmondtad. Megtisztelve érzem magam, azért is mert észrevettem egy dolgot nálad, ami kétség kívül a vezetői egyéniségeddel jár együtt, ez pedig az, hogy annyira önzetlen vagy. Az emberek nem hallanak tőled ezekről a történetekről mesélni, mivel annyira el vagy foglalta azzal, hogy mások eredményeit tartsd számon. Tehát, a rögbi után mit csináltál?

Elmentem az apám reklámügynökségébe dolgozni, másfél évig. Szerencsére ő éppen beszüntette a vállalkozását ekkor és elment egy sport klubhoz az elnöki posztot betölteni. Ezt a lehetőséget használtam ki arra, hogy a saját vállalkozásomat beindítsam. Megmondtam a feleségemnek, hogy arra a döntésre jutottam, gyakorlatilag alkalmatlan vagyok az alkalmazotti feladatok ellátására. „*Inkább leszek kapitány a saját evezős csónakomban, mint másodtiszt valaki más tengerjáró hajóján.*” Vettem egy nagy lélegzetet, és pénzt kértem kölcsön az ismerősöktől, meg jelzáloghitelt is igényeltem, és 1977-ben megnyitottam a saját reklámcéget. Amit aztán 21 éven keresztül vezettem.

A dél-floridai piacon egy egész sikeresnek mondható vállalkozásunk volt. Már 10 éve működtünk, amikor az egyik ügyfelem megkeresett egy MLM ajánlattal. Az illető meghívott egy vacsorára, amit természetesen elfogadtam, hiszen az ügyfél kapcsolattartásnak ez az egyik bevált módszere. Be kell vallanom, hogy a köztünk lévő kapcsolat több volt, mint egy általános ügyfél/vállalkozó szintű viszony, szinte barátokká váltunk. Az illető számára ismert volt, hogy mennyi időt töltök el naponta a vállalkozásommal, és hogy otthon van három kis gyermekem. Tehát nagyon jól tudta, hogy az időtényező fontos szerepet játszott az életemben, és hogy túlságosan is sok időt töltök távol a családomtól a vállalkozásomban.

Tehát ő egyszerűen feltette nekem az alapvető selejtező kérdést, ami a következő volt: „*Jack, ha meg tudom mutatni neked, hogyan tudsz annyi pénzt megkeresni, mint a jelenlegi reklám vállalkozásodban, és időd is maradna arra, hogy élvezd annak elköltését, hajlandó lennél-e*

meghallgatni tőlem a részleteket?”

Az első gondolatom az volt, hogy vajon ez egyáltalán legális dolog-e? – Hiszen az olyan reklámvállalkozásban dolgozva, mint az enyém, és amennyi elfoglaltsággal jár mindez... nos, mindössze annyit tudtam, hogy lineáris jövedelemem van, az időmet adom el pénzért cserébe. Mivel én nem tartoztam azon híres élsportolók sorába, akik szponzori szerződéssel rendelkeztek, tehát kíváncsi voltam és elmentem, hogy meghallgassam az illetőt.

Az első reakcióm az volt, hogy *„Engem az ilyen dolgok nem érdekelnek.”* Amire ő a következőt válaszolta: *„Engem sem érdekelt!”* Ösztönösen fel kellett tennem a kérdést, hogy akkor miért csinálja most ezt, és a válasza az volt, hogy: *„Mert megéri!”*

„Az mondtad, hogy nincs elég időd a családdra. Ez egy módszer arra, hogy jogdíjszerű jövedelemre tegyél szert, megnövelve a szabadidődet, többet lehetsz együtt a családdal.” Tehát ennek a beszélgetésnek az eredménye először egy 9 éves együttműködés lett egy MLM céggel, amit aztán egy másikkal való 3 éves követett. Mindkét alkalommal érzelmi alapon döntöttem, nem vállalkozási szempontok szerint. Az első esetben az adott személyhez fűződő kapcsolat jelentette az indokot, a másodikban pedig, egy drámai terméktapasztalat, ami a lányommal történt meg. Mind a két esetben egészen jól haladtunk előre a ranglétrán, de az üzleti modell egyik alkalommal sem felelt meg annak, hogy megvalósíthassam az elképzeléseimet.

Egy stabil megbízható, megújuló és nagyon vonzó jövedelemforrás megteremtésére vágytam. Elkezdtem betanítani az embereket és MLM trénerre váltam. És négy évvel ezelőtt azt mondtam a feleségemnek, hogy *„Vagy megtalálom, de nem a következő, hanem az utolsó MLM céget, vagy visszatérek a reklám tevékenységhez és újraélesztem a vállalkozásomat.”*

Ekkor találtam rá arra az MLM cégre, amelyikkel most is együtt működöm. Így alakult az én MLM karrierem, és most augusztusban lesz, hogy már 20 éve az MLM-ben vagyok.

Azt említetted, hogy első alkalommal a téged meghívó személyhez fűződő személyes kapcsolat miatt kezdtél el MLM-ezni. Tudnál néhány szót mondani az emberi kapcsolatok jelentőségéről ebben a vállalkozásban?

Valójában egy emberi kapcsolatokon alapuló vállalkozásról van itt szó. Ezt a kifejezést szívesebben használom, mint a Network Marketing-et, vagy az MLM-et, mivel tényleg személyes kapcsolatok létrehozására van itt szükség.

Érték alapú eladás az, ami itt történik. Ez abban nyilvánul meg, hogy őszintén érdeklődünk az adott személynél, hogy van-e valami, ami hiányzik jelenleg az életéből, és tudunk-e neki segíteni a probléma megoldásában. Ennek érdekében, először kapcsolatot kell létesítenünk az illetővel. Jó barátom Bob Burg szokta mondani, *„Ha minden feltétel azonos, akkor az emberek azzal a személlyel kötnek üzletet, akit ismernek, akit kedvelnek és akiben megbíznak.”*

Úgy tűnik, hogy ebben a személyes kapcsolat alapú vállalkozásban a siker abból ered, hogy másoknak segítünk sikert elérni. Neked ezt már sikerült megvalósítanod. Érdekelne viszont, hogy a te esetekben a sikeres emberek mögötted képződnek, vagy inkább magad előtt tolod őket?

Nos, nincs ez embernek módja arra, hogy valamit toljon, vagy húzzon. Egy belülről eredő tolásnak meg kell lennie. Nem akarhatsz semmit sem más helyett, ha az illető saját magának

azt nem akarja. Én ugyanis jelenleg vagy kielégítetlen becsvággyal rendelkező vagy elégedetlenségben sikeres személyeket keresek.

Olyan emberekkel igyekszünk a kapcsolatot felvenni, akik meg akarják maguknak szerezni azt, amivel mi már rendelkezünk, nem csupán rá vannak szorulva.

Nem vagyunk képesek megváltani a világot, de rendelkezünk egy olyan lehetőséggel, amely azok számára érdekes, akik szeretnék tenni valamit a helyzetük javítása érdekében. Mindenki manapság panaszkodik és nyavalyog valami miatt, de akik ki mernek állni és cselekedni is hajlandók valamit a változás érdekében, azok többnyire a kisebbséget alkotják. Azért ennek ellenére, vannak ilyenek, és a velük folytatott spontán beszélgetések alkalmával feltett jó kérdések segítségével van lehetőség ennek az üzleti vállalkozásunknak az építésére.

Olyan embereket keresek, akik engem keresnek. Mindig is a **pecázást** szoktam a tevékenységem ismertetése során hasonlatként említeni, nem pedig, a **vadászatot**. Semmire sem beszélem rá az embereket, és nem kényszerítem őket bele semmibe. Azt igyekszem megállapítani, egyáltalán megérdemlik-e, hogy halljanak arról, amit mi csinálunk. És csak elismételni tudom, hogy ez csak attól függ mennyire jó kérdéseket teszel fel nekik, és mennyire alaposan figyelsz oda a válaszukra.

Vegyük a pecázós hasonlatot. Képzeld el, hogy ott ülsz a patakparton és belógatod a vízbe a horgodat. Figyeled az úszót és ha az megmozdul, akkor nem rántod ki a botodat, hanem csak gyengéden megfeszíted a zsinórt. Természetesen szeretnéd, ha még egy horgászbotod lenne és azt is bevethetnéd, mivel végül itt is a nagy számok törvénye érvényesül. Aki többször kap „nem”-eket, az lesz a nyertes! Ez az, amit mindig is láttam ebben a szakmában. Soha ne számíts senkire sem, és soha ne mondj le senkiről sem, amíg ők maguk fel nem adják.

Igazad van! Te nem vagy egy másokat noszogató típus, hanem inkább bátorítod az embereidet.

Én ezt a módszert tartom jónak, ezt tudom csinálni. Ha az illetőben nincs benne a tűz, nincs ami égjen, ilyen esetben nem sokat tehetek. Az emberekben belül kell meglenni valaminek. A külső motiváció elmúlik. Olyan, mint egy hideg napon vett forró zuhany. Végül úgyis ki kell mennie az embernek a hidegbe. Ha van egy belső termosztát, valami, amit szabályozni lehet, akkor megvan az, amivel kezdeni tudunk valamit.

Ezt nem különködés mondatja velem, de van itt néhány beugrató dolog. Annyian vannak, akik azt gondolják, hogy ők gazdagok és szabadok akarnak lenni, de közülük rengetegen nem hajlandók az árát megfizetni annak, amit az álmaik megvalósítása igényel.

Jack, mi lenne ez az ár?

Alapjában véve, a szakma diákjává kellene tudni válniuk. Úgy gondolom, hogy 90 nap alatt bárki megtanulhatja a leglényegesebb alapvető dolgokat, melyekre a sikerhez itt szükség van. Ezek egyszerűen az alaplépések, olyanok, mint egy jó névlista készítése, találkozők megszervezése, kapcsolatfelvétel, meghívás, bemutatók tartása, utánkövetés, és végül de nem utolsó sorban egy belső játék... a személyiségfejlesztés, önmagunk fejlesztése és a vezetővé válás.

Olyan személlyé kell tudnunk válni, akinek mi is szívesen bemutatnánk a vállalkozásunkat.

Más szóval, olyan személyeket szeretnék találni, akik az én odaadásommal és ez iránt a vállalkozás iránti elkötelezettséggel rendelkeznek. Jó néhányan vannak, akik mindezzel rendelkeznek, de sokaknak még van bőven tennivalójuk ezen a területen.

Amikor annak idején én elkezdtem, tudtam, hogy sok változáson kell átmennem. Tudtam, hogy vezetőként egy sokkal jobb személlyé kell majd válnom, ha egy ilyen vállalkozást szeretnék magamnak. Egy ilyen fajta vállalkozás fejlődésre fogja az embert ösztönözni. Arra készítet, hogy megtudjuk az igazságot az emberekről, beleértve önmagunkat is. Közülünk többen elfogadják ezt a feltételt és megcsinálják a vállalkozásukat. Mások nem, de akik a fejlődésre szavaznak egy ilyen vállalkozás keretében, egy napon valóban anyagilag függetlenné válhatnak.

Azt szerettem volna, hogy a gyermekeim közről láthassák, hogyan néz ki egy igazi vezető egyéniség. Ez jelentette az ösztönzést számomra. Már kezdetben összehívtam őket és elmagyaráztam nekik, hogy mi a mama meg a papa mit fogunk majd csinálni. Ez tartotta bennem a lelket. Voltak időszakok, amikor be akartam dobni a törülközőt, de nem voltam képes őket cserbenhagyni.

Egyetlen lehetőségként az marad számomra, hogy visszatérek a korábbi életvitelemhez, és azt színelem, hogy nem tudtam magamnak annál jobbat találni. Én kedveltem azt, amit korábban csináltam, de azt szeretném mondani, hogy többé már nem akartam az időmet pénzért eladni, amikor tudtam, hogy ennél jobb módszer is van.

Tudod, ez a szakmai folyóiratot – TheNetworMarketingMagazine.com – azzal acéllal hoztuk létre, hogy ezt a személyiségfejlődést elősegítsük. Hát nem bámulatos látni azt, ahogyan az emberek a vállalkozásukat építve milyen fejlődésen mennek át?

Ahogy ismert, Isten nem csinál selejtet. Azt szoktam hallani, hogy bárki meg tudja csinálni ezt a vállalkozást, és tényleg bárki megcsinálhatja, aki képes megfizetni a szükséges árat és végrehajtani a szükséges változásokat. De amint már mondtam, sokan nem igazán akarják azt, amire azt mondják, hogy igen, főként ha az a kényelmükbe kerül vagy a félelmükbe ütközik, illetve szokatlanak tűnik a számukra. Itt az a hely, ahol sokan megrekednek. Egyszer valaki a következő hasonlatot mondta nekem erre. Olyan ez, mintha az ember – életében először – egyedül bemenne egy sötét szobába, felkapcsolná a villanyt, és magára zárná az ajtót. Ott bent aztán szemtől szembe kerülne az illető önmagával, rájönne, hogy valójában milyen fából is faragták őt. És ettől sokakra a halálfélelem jönne rá, annyira, hogy azonnal kinyitná az ajtót, leoltaná a villanyt és kimenve azt mondanák, hogy „Az MLM nem működik!” Kifogásokat keresnek arra, hogy miért nem működik a dolog, ahelyett, hogy indokokat keresnének arra, hogy miért érdemes ezt csinálni.

Egy olyan utazáson való részvételről van szó, amelyik nem a félénk, beijedős típusúaknak való. De a függetlenséget, a szabadságot és ennek a vállalkozásnak az egyéb előnyeit a bátortalanok és félénkek soha sem fogják birtokolni.

A siker minden vállalkozási formában egy olyan fallal van körülvéve, aminek a magassága változó. Az emberek többsége ugyanis egy úgynevezett akadály elkerülő üzemmódban éli le az életét.

Én nem voltam egy olyan személy, aki szivacsaként szívta magába az új ismereteket vagy tapasztalatokat, amelyek az érzelmi korlátaimat segítettek tágítani, és a belső fejlődésem ösztönzése területén sem jeleskedtem. Szerencsésen sikerült találnom egy nagy jól

megfogalmazott indokot arra, hogy miért csináljam ezt a vállalkozást, és remek mentoraim voltak.

Egy csomó reménnyel és álommal vágtam neki az elején, és persze volt bennem egy kevés gúny és kétely is. Hála Istennek elég ideig kitartottam, hogy meglássam, hogyan működik a dolog. Időmbe került, amíg rájöttem a lényegre, és a bámulatos az, hogy túléltem az előző két MLM cégemet.

Az egyik érdekes dolog ezzel az iparággal kapcsolatban az, hogy mennyire különböző típusú emberek érdeklődnek iránta. Láthatod, hogy a fiatal zöldfülű főiskolástól kezdve az idős nyugdíjasig mindenkit lázba hoz, ha a lényeget megmutatjuk nekik. Mit szoktál mondani azoknak, akik szembetalálkoznak mások elbátortalanító megjegyzéseivel?

Valószínűleg ugyanazt mondom a dörzsölt nyugdíjasnak, mint a fiatal kezdőnek és az összes többinek, akik köztük vannak. Mindig az alapokhoz térek vissza: **Határozd meg az álmaidat és kötelezd el mellettük magad!**

Valamennyien az eredmény reményében kezdünk el cselekedni. Fontos az, hogy mindenki térjen vissza a kiinduláskor megfogalmazott alapvető indokához.

A határozatlan szív képezi minden kétséget kizáróan, a legalapvetőbb okát az MLM-ben tapasztalható magas lemorzsolódási aránynak.

A gond az, hogy itt nincsen tartozási kötelezettség. Nincs belépési korlát, és a kilépésnek sincs semmi akadálya. Amikor annak idején megnyitottam a reklámügynökségemet, pénzt kellett kölcsön kérnem. Ha nem volt kedvem munkába mennem... képzeld el mi történt? Mégis elmentem! Miért? Azért, mert ott volt a feleségem, és a három gyermek, no meg a tartozásom... mivel kölcsönt vettem fel!

Tehát az első lépés mindenki számára az, hogy hozzon létre önmaga számára egy szellemi és érzelmi adósságot, amit törlesztenie kell.

Más szavakkal kifejezve, mi az, amit annyira meg akarsz magadnak szerezni, hogy ha őszintén bevallod, egy ilyen lehetőség nélkül semmi mással nem leszel képes azt megvalósítani? Természetesen nyerhetsz a LOTTO-n, és azt is tanácsként kaphatod másoktól, hogy akár véletlenül örökölhetsz is majd egy szép vagyont, de az ilyesmikről szóló statisztikáknak a valóságban nagyon kicsi az esélye.

Mégis csak mi vagyunk a bébi dömping generáció (a II. Világháború után született generáció tagjairól van szó, akik 1946 – 1964 között születtek) képviselői és minden olyan iparágat sikerült átalakítanunk, amelyikhez hozzányúltunk. És az utolsó iparág a nyugdíj ipar lesz, amit most kézbe veszünk. Egyszerűen meg kell csak kérdezni az embereket, hogy miként képzelik el a jövőjüket? Milyen módon szeretnék, ha az életstílusuk megváltozna? Miként válhatna ez a vállalkozás a család előnyére? Kényelmetlenségre, nehézségekre és áldozatokra kell majd számítani. Én ezt mindjárt az elején elmondom mindenkinek.

Ebben a vállalkozásban a siker érdekében világosan meg kell mondani az embereknek, miért szükséges azoknak az akadályoknak a leküzdése.

Ha a válaszuk számukra nem eléggé vonzó, akkor abba fogják hagyni. De ha tudunk reménykedni a jövőben, akkor lesz erőnk a jelenben is.

Az emberek kétféle módon tekintenek a jövőbe, aggodalommal vagy várakozással. Szomorú az, hogy a többség aggodalommal teszi ezt, mivel az életüket különféle események sorozataként élik meg, nem pedig a pontosan meghatározott álmaik megvalósításának folyamataként.

Csupán több pénzre vágyani nem elég. Mit kezdenél vele? Miként változtatná az meg az életedet? Ha sikerül ezt jól meghatározni, akkor szinte mágnesként fog rád hatni, és fejlődésre, növekedésre fog majd téged ösztönözni. Energiát fog majd neked adni és segíteni fog a kihívásoknak megfelelni és a csalódásokat átvészelni. Ezek azok a dolgok, amiket mindenkinek elmondok az üzletben. Még a tapasztalt idős munkatársaimnak is szükségük van erre, hogy visszatérjenek ehhez. Sokszor megteszem ezt én is. Visszatérek az alapokhoz, és újból megfogalmazom az indokaimat és felidézem magamban, miért is csinálom ezt az egészet.

Idővel nem változtak meg az indokaid?

Azt hiszem, hogy a fejlődéssel párhuzamosan az indokaim is módosultak. A kezdetben kitűzött céljaimat megvalósítottam és folyamatosan új célokat tűztem ki.

Fontos dolog elmondani, hogy a sürgősség érzését érdemes a vállalkozásunkba behozni. Ha neked eddig ilyen körülményeket még nem sikerült előállítanod, akkor minél előbb teremtsd meg a szükséges feltételeket. Ha önelégült vagy, akkor verhetetlen helyzetbe kerültél és a sorsod a véletlenszerűen bekövetkező eseményektől függ a jövőben. Miért ne lehetnél kezdeményező, és készülnél fel azokra a dolgokra, amikre nem tudsz befolyással lenni?

Sokan még nem tudják azt, hogy egy sikeres MLM vállalkozás képezi a lehető legjobb biztosítási kötvényt, ami létezik. A befizetendő részösszegeket azok az apró kis segítségnyújtások jelentik, amiket másoknak napról napra végzünk. A mostani erőfeszítéseink jelentik a családunk jövőbeli biztonságának az alapjait.

A CNNMoney.com portálon közzétett információk szerint a bébi dömpingesek 76 %-a dolgozni fog a nyugdíjas évei alatt. 55 %-uk az ötvenes éveiben fog egy új szakmában elkezdni dolgozni. A vezető beosztásban lévők 42%-a, akik most 40 – 50 évesek és korábban hat-számjegyű havi jövedelemmel rendelkeztek, jelenleg munkát keresnek maguknak. Többségük már átlagban két éve munkanélküliként éli az életét.

Tehát már most fogalma lehet az embernek arról, hogy egy havonta 2000 dollárnyi plusz jövedelem, egy nyugdíjas helyzetében mennyire jelentős javulást jelenthetne.

Ez a trend legalább két évtizedig el fog tartani. Az átlag életkor növekedik, a nyugdíjak csökkenőben vannak, mivel a nyugdíjalapok 85%-a alul finanszírozott.

Ken Dychtwald-nak van egy remek könyve (Age Power) amiben arról beszél, hogy a bébi dömpingesek cammogó elefántként alakítják át az iparágakat. Ahelyett, hogy nyílvezzőket lövöldöznének feléje, hogy elejtsük, inkább egy nagy gödröt kellene ásni a számára, hogy csapdába ejthessük. Más szóval, egy remek megoldásunk van a meglévő problémánkra. Egy csomó embernek nincsen anyagi fedezete ahhoz, hogy a saját vállalkozását beindíthassa,, pedig a bébi dömping korosztály tagjainak 76 %-a erre vágyik. Az MLM egy lehetséges megoldást jelenthetne a részükre.

És ez a nők számára is remek lehetőség, főként ha arra gondolunk, hogy a nők túléltek a férfiakat. Jó hírnek tartom, hogy az MLM-ezők 85 %-a nő. A munkahely többé már nem jelent biztonságot. A műszaki fejlődés rohamos léptekkel fejlődik, iparágak szűnnek meg, és a létszámleépítések szinte mindennaposak. A szakértők véleménye szerint, soha eddig nem volt még kedvezőbb időszak arra, hogy az embereknek a biztonság lehetőségét felkínáljuk egy MLM vállalkozás formájában.

Valójában te folyton hangsúlyozod ennek a vállalkozásnak a végzése melletti indokaink ismeretének, megvizsgálásának és folyamatos észben tartásának a szükségességét. Milyen más tanácsokkal látnád még el azokat, akik éppen mostanában kezdenek bele egy ilyen vállalkozásba?

Úgy gondolom, hogy egy nagyon fontos tényező az elvárásaink menedzselése.

Meg kell értenünk, hogy ha sikeresek akarunk lenni ebben a szakmában, akkor legalább egy féltucatnyi új képességet kell megszerezni. Ezek a képességek megtanulhatók, folyamatosan csiszolni, állandóan gyakorolniuk kell őket. Velük kapcsolatban a személyiségünk fejlesztése és a komfortzónánk vonatkozásában van leginkább tennivalónk.

Az új emberek többségénél ott van a probléma, hogy mindjárt szeretnének az élre ugrani és vezetni egy szervezetet, ahelyett, hogy kinevelnének maguknak egyet. Arra van itt szükség, hogy segítsünk az embereknek kényelemben érezniük magukat, az egyik legkeményebb dolog elvégzés során, amit ugyanannak a cselekedetnek a többszöri egymás utáni ismételt megcsinálása jelent. De ez a szakma erről szól. Bárki, aki már eltöltött egy kis időt ebben az iparágban, nagyon jól tudja, hogy alapjában véve, minden nap ugyanazokat a dolgokat csináljuk. Telefonon felhívunk embereket, tájékoztatjuk őket, három résztvevős beszélgetéseket folytatunk, képzéseken veszünk részt, és rendezvényekre járunk.

Tehát a következetes kitartásban rejlik a titkok.

Ha ezeken dolgozva egyre jobb kezdesz lenni, és ha el tudod kötelezni magad az egyhangú monotonság mellett, akkor egyszer csak, szinte egy szökőárként hirtelen, bekövetkezik nálad is az üzleted fellendülése.

Ehhez hasonló az, amikor az egymáshoz közeli gondolatokat magukénak valló emberek összegyűlnek és együtt elindulnak, az energiájuk elkezd növekedni. Aztán a monoton folyamatokból megszületik a szökőár.

Azt tanultuk meg tőled Jack, hogy ha sikeres akarsz lenni, akkor el kell kezdened csinálni valamit, olyan dolgokat, amiket a sikeres emberek végeznek, és siker rendszereket kell követned.

Igen, a rendszer jelenti a titkot az ilyen vállalkozások esetében. Az embereknek kételyeik támadnak önmagukkal és a fogyatékoságaikkal kapcsolatban, akár az időhiányra, a fegyelemre, vagy az emberekhez értési képességre, vagy bármi másra gondolunk.

Az emberek nem attól tartanak, hogy ez a vállalkozás nem megfelelő, hanem, hogy ők nem felelnek meg a vállalkozás által támasztott feltételeknek.

El nem tudom neked mondani, milyen megnyugvást jelentett számomra rájönni arra, hogy a képességi korlátaimnak semmi jelentősége sincsen. Ez a vállalkozás nem énrólam szól! Arra van itt szükség, hogy megfelelően hiteles, értékes információkkal lássuk el az embereket, akik

azokat másoknak továbbadhatják. Annak, hogy az időzítés jó volt-e számomra vagy nem, annak nincs jelentősége, a lényeg azon van, hogy a jelölt számára feleljen meg az időzítés. A legtöbb vállalkozásfajta nem így működik. Mindig arról szokott szó esni, hogy mennyi idő és pénztőke áll rendelkezésre, vagy mennyi időre és költsönre van szükség. De amikor kezdted kivonni magadat az egyenlegből, és más tényezőket veszel figyelembe, a hiányosságaidat mással tudod helyettesíteni, és ez egy óriási felfedezést fog jelenteni a számodra.

Vegyünk akkor most egy skálát, amin a beosztások 0-tól 10-ig terjednek. A 10-es értéknek egy 2 méter magas bárkit toborozni képes személy feleljen meg, míg a nulla, egy senkit sem szponzorálni képes személyt jelentsen. Hogyan lehetnél te képes 8, 9 vagy 10-es értéket elérni? A legjobb módszer erre, ha találunk magunknak egy ilyen személyt! Olyan embereket keresek, akik jobbak nálam. Három résztvevős beszélgetések folytatásával, a megfelelő embereknek a tűz és az izgalmas események köré gyűjtésével, mások tekintélyét és hírnevét használhatod ki, a csoportod létszámának növelése érdekében.

Másrészről pedig, szeretném kiemelni ennek a dolognak a vidám részét! A mai világban az emberek fokozottan stresszes állapotban élik az életüket, és ha te még ezt a stresszt mennyiséget fokozni igyekszel, akkor az emberek elmenekülnek tőled. Nagyon lényeges dolog megemlíteni itt a vidámság és móka hangsúlyozását.

És a leginkább sikeres emberek ebben az iparágban azok, akik vidáman és jókedvvel végzik a tevékenységüket.

Bármilyen, amit a saját önbizalmunk növelése és a fejlődésünk érdekében teszünk **három fázison** való áthaladáson kísér végig bennünket.

Az **első fázis** a kezdet. A változtatás iránti vágy, a jutalom elnyerésének elképzelése, a személyes meggyőződésünk arról, hogy mit is kaphatunk, ha megvalósítjuk a célkitűzésünket. Egy jó példa erre az, amikor a Colts rögbi csapatban kezdtem el játszani annak idején. Számomra az igazi lelkesedést az jelentette, hogy elképzeltem milyen remek érzés lesz a csapat kék-fehér mezében és a lópatkóval díszített sisakban felöltözve a legjobb játékosokkal összeölelkezni egy győzelem után.

Egy másik példaként itt van a fiam esete, aki a tengerészgyalogosokhoz nyert felvételt követően elképzelte milyen lesz majd, amikor magára öltheti a dísz egyenruháját a karddal az oldalán. Vagy vegyük azt az esetet, amikor valaki egy újévi fogadalmat tesz arra, hogy diétázni fog.

Ez a fázis az őszinte változtatás iránti vágyról szól.

A **második fázisban** a szokásaink megváltoztatásának, a felmerülő kényelmetlenségeknek, a kihívásoknak és a különféle szokatlan dolgoknak jut a főszerep. Olyan gyengén fejlett személyiségjegyek tűnnek ekkor előtérbe, mint a fegyelem, a kitartás és ezekhez hasonlóak. Amikor a fiam a második fázisban tartott, hirtelen szem elől tévesztette a kezdeti vízióját arra vonatkozóan, hogy miként is néznek ki a tengerészgyalogosok a főiskola diplomakiosztó ünnepségén. Ehelyett kapott néhány fenékberúgást a kiképzőitől. A második fázisban lévő diétázót is különféle kísértések érik, amiket egyáltalán nem könnyű legyőzni. A második fázist részemre az alapozó tréningek jelentették. Nem viselhettük még az egyen mezünket, és a lópatkós logo is hiányzott a sisakunkról, mindaddig, amíg be nem kerültünk az első csapatba.

Ebben a fázisban könnyen elveszítheti az ember az első fázisban megalkotott jövőképét.

És itt van a hasonlat az MLM-ből véve. Mi is elkezdünk arról álmodozni, hogy milyen lesz az, amikor készpénzért vesszük majd meg az autónkat, és kifizetjük a házunkra bejegyzett jelzálogkölcönt. Aztán hirtelen kimegyünk az emberek közé, és azon vesszük észre magunkat, hogy a legjobb barátaink körberöhögnek bennünket. Ez aztán valóban elbátortalanító hatást gyakorolhat ránk.

Nos, a harmadik fázis már nem a döntéshozatalról szól. Az elsőben és a másodikban még mi hozzuk meg a döntésünket, hogy miért is kezdünk egyáltalán bele ebbe a vállalkozásunkba. Majd pedig arról döntünk, hogy belépünk-e a második fázisba.

A harmadik fázis inkább az átmenetről szól. Egyik napon rá fogsz jönni arra, hogy rájöttél, már tudod, mennyire biztos az, hogy meg fogod tudni csinálni. Azt veszed majd magadon észre, hogy egy újfajta módon válaszolsz már az embereknek a feltett kérdéseikre, és te nem is tudod, hogy honnan tettél szert erre a tartásra, amivel most már rendelkezelsz, de a lényeg az, hogy ez már megvan! Képtelen vagy pontosan megmondani, hogy melyik napon léptél át ebbe a fázisba, ez spontán módon, egyszer csak bekövetkezik.

A harmadik fázisban mohón várod a kihívásokat. A félelemmel szembenézés egyfajta sajátos energia- és önbizalomforrásoddá kezd válni.

Sajnálatos dolog az, hogy az emberek többsége a második fázisban kipukkad és abbahagyja. De ha valaki képes kitartani a harmadik fázisig, annak valóban megéri! És ehhez csak arra van szükség, hogy a második fázisban igyekezzünk folyton az első fázisra összpontosítani a figyelmünket.

(Jack MAITLAND és felesége Shirley, 32 éve házasok és Fort Lauderdaleben élnek. Jack és Shirley három gyermeket nevelt fel és most 4 unokával rendelkeznek. 2007 augusztusában Jack az MLM-ben eltöltött 20. évét fogja megünnepelni, mint a Melaleuca, wellness termékeket forgalmazó MLM cég Executive Igazgatói szintet teljesítő hálózatépítője.)

Az összeállítást a TheNetworkMarketingMagazine.com folyóirat cikke alapján **készítette:**
KAJÁRIK Béla