

Didžiausia galimybė žmonijos istorijoje

John KALENCH

Jums yra atėjusi mintis tapti nepriklausomu? Ar jūs svajojote apie laisvę, kurią duoda nuosavos kompanijos valdymas? Ar esate suinteresuoti, pasakyčiau – pilni aistringo troškimo tapti savo likimo valdytoju? Taip? Tuomet, skaitydami šią knygą, man papasakosite apie savo planus.

Svajonės apie savo verslą įgyvendinimas leis jums įgyti asmeninę, finansinę ir emocinę laisvę, ir kas, visiškai akivaizdu, pateisins sugaištą jūsų brangų laiką. laiką.

Ši knyga padės atsakyti į kai kuriuos jus seniai kankinančius klausimus, padarys galą nerimui ir duos tvirtą tikrumą, jog jūs patys galite pasiekti visko, ko panorėsite. Esu tikras, jog dėl šios priežasties jūs panorėsite ne tik perskaityti kiekvieną mano knygos puslapį, tačiau ir tuojau pat pasinaudosite jos rekomendacijomis.

Ši knyga papasakos jums apie pačią palankiausią galimybę žmonijos istorijoje. Ir aš pažadu, kad ji padarys dėl jūsų viską, ko panorėsite – ir dar daugiau. Prireiks tik vienos ar dviejų valandų laiko, kad apčiuoptumėte pagrindinius momentus.

Jeigu jūs jau žengėte žingsnius pačios palankiausios galimybės žmonijos istorijoje kryptimi, tai ši knyga nuolat jums primins, kodėl jūs priėmėte tokį protingą sprendimą sekti savo kelrode žvaigžde ir užsiimti mėgstama veikla.

Jums verta skaityti bei dažnai vartyti šią knygą, ir štai kodėl. Jūs atsiminsite: įdėtos pastangos yra to vertos. Siekdami sutaupyti savo jėgas, ženkite kitą protingą žingsnį - išdalinkite keletą egzempliorių žmonėms, su kuriais norėtumėte pasidalinti savo svajonėmis. Iš pradžių leiskite knygai kalbėti už jus. Po to, kai susėsite pasikalbėti, nebereikės įtikinėti ir pokalbis bus daug informatyvesnis.

Kodėl aš parašiau šią knygą

Aš keliauju po visą pasaulį ir dirbu su tūkstančiais žmonių. Aš mokau juos, kaip sukurti sėkmingą savo verslą vienoje iš greičiausiai augančių industrijų JAV. Daugelis vadina šią industriją “daugialygiu marketingu” (Multi - Level Marketing, arba MLM). Savo knygoje jai daviau labiau šiuolaikišką pavadinimą – tinklinis marketingas (Network Marketing).

Šimtai tūkstančių žmonių laisvose pasaulio šalyse įsitraukia į šią nepaprastą veiklos sferą. Priežastys pakankamai paprastos: tinklinis marketingas – tai šansas, kuris duotas kiekvienam, nepriklausomai nuo

išsilavinimo, patirties, šeimyninės padėties, lyties ar amžiaus. Tai – kelias į turtą ir sėkmę jų nuosavame versle, asmeniniame gyvenime, galimybė padėti kitiems žmonėms ir, žinoma, asmenybės vystymasis.

Štai jau virš penkiasdešimties metų tinklinis marketingas suteikia žmonėms tokius privalumus, kaip mažas rizikos laipsnis ir priimtinos darbo pradėjimo sąlygos ir kviečia įsitraukti įprastus darbdavius su įvairia darbo patirtimi. Kiekvieną dieną vis daugiau paprastų žmonių atranda šiuos privalumus ir jais pasinaudoja.

Tačiau, nepaisant šių sukrečiančių privalumų, kai kurie žmonės vis dar nenoriai dalinasi šia koncepcija su kitais. Kodėl?

Galbūt todėl, kad žmonės nepilnai supranta tinklinio marketingo veikimo principą. O kada mes ko nors nesuprantame, mums sunku tuo nuoširdžiai tikėti. Jeigu jūs patys netikite tinkliniu marketingu, tai natūralu, jog negalite juo susižavėti ir su entuziazmu pasakoti apie jį aplinkiniams.

Kai jūs susimastydavote apie tinklinį marketingą, kokios mintys ateidavo į galvą? Ir, kas dar svarbiau, koku būdu pas jus susidarė tokia nuomonė? Jūs jau išbandėte savo jėgas versle ir jums nieko neišėjo? O gal būt jūs kažką girdėjote iš savo draugo ar giminaičio arba jūsų kaimynas patyrė fiasko ir dabar bando atkalbėti jus įsitraukti į šį verslą? Matote, daugeliu atvejų kitų žmonių praeities patirtis įtakoja mūsų reakcijas ir tai, ką mes galvojame apie įvairius dalykus, kuriems, priklausomai nuo situacijos, suteikiamas neigiamas arba teigiamas atspalvis.

Mažiausio pasipriešinimo kelias

Mes žinome, kaip lengva pakliūti į nemalonią situaciją. Daugelis mieliau kalba apie tamsiąsias gyvenimo puses, nei apie šviesiąsias.

Pavyzdžiui, ar jums žinoma, kad kiekvieniems trims teigiamiems su kuo nors susijusiems dalykams tenka trisdešimt trys negatyvūs?! Situacija yra būtent tokia.

Tačiau kodėl? Pasirodo, tai buvo įdiegta dar vaikystėje. Prieš keletą metų tyrinėtojai, stebėdami vaikus, aptiko, jog per dieną vaikas girdi žodį “ne” septyniolika kartų dažniau, nei “taip”. Gali būti, kad mastyti negatyviai ir eiti mažiausio pasipriešinimo keliu yra paprasčiau. Įprotis teigiamai mastyti gali stipriai jums padėti. Patikėkite, aš tai žinau.

Praeityje aš pats patyriau didelį fiasko versle. Tai buvo ne istorija, o vaikščiojantis siaubas. Ir greitai pralaimėjimas privertė mane mastyti negatyviai. Aš netekau puikaus namo ant kalvos, labai brangios mašinos kartu su kitais vyro širdžiai mielais “žaisliukais”, įvyko drama asmeniniuose santykiuose plus likau skolingas apie 100000 dolerių. Netgi mano šeima prarado tikėjimą manimi ir mano idėjomis. Aš visiškai praradau savigarbos jausmą. Galvojau, jog esu nieko vertas, kad aš – absoliutus nulis.

Ir kai taip atsitiko, aš norėjau tik vieno – prakeikti visus ir viską. Ir taip aš kaltinau viską iš eilės, įskaitant savo darbą.

Ką gi, laikasėjo, žaizdos užsitraukė. Aš supratau, kad dėl visko kas vyko, reikėjo kaltinti tik save patį ir nieko daugiau. Sunku buvo susilaikyti neapkaltingus aplinkinių dėl mano bėdų ir gyvenimo nesėkmių. Verslas nebūna nesėkmingas. Veiklos sritys nebūna nesėkmingai pasirinktos – tai žmonės tampa nevykėliais.

Taip, aš asmeniškai patyriau krachą. Tačiau kadangi aš norėjau suklestėti, tai supratau, kad vienintelis žmogus pasaulyje, kurį galiu išduoti ir kuriuo galiu pasikliauti – esu aš pats. Taip ir padariau.

Aš taip pat supratau dar kai ką. Dėl tam tikrų priežasčių turėjau rasti teigiamų dalykų tame, kas man nutiko – tik taip aš galėjau išeiti iš tos situacijos. Tai atsitiko iki to momento, kada aš jau gebėjau iš naujo kurti savo gyvenimą. Aš daviau sau žodį nemesti pradėto

darbo. Aš paprasčiausiai nenorėjau pasiduoti. Pasakiau sau, kad pirmai patogiai progai pasitaikius, aš jau būsiu pasirengęs kovoti. Ir su visa aistra ėmiau gilintis į mokslą, apginklavęs save būtina informacija...

Ryžtas ką nors keisti eina iš vidaus

Aš tvirtai žinojau tris dalykus. Aš supratau, kad egzistuoja dėsnis ir jo žinojimas yra jėga! Aš pajutau, jog tinklinis marketingas – kaip tik tai, ko aš ilgai ieškojau! Ir aš patikėjau jo koncepcija, kadangi mačiau – daugeliui žmonių ji sėkmingai suveikė. Viskas, ko aš norėjau – gauti galimybę pačiam būti savo likimo šeimininku, rinktis bendražygius ir kurti savo sėkmingą veiklą. Palyginti su visais kitais, tinklinis marketingas pasirodė labiausiai logišku iš man prieinamų būdų pradėti daryti viską, kas aukščiau išsakyta. Todėl nutariau, jog tarsi kempinė sugersiu visą informaciją apie tinklinį marketingą.

Toks buvo mano pirmasis žingsnis. Dėka daugelio žmonių dėmesio ir paramos man pavyko savo patį didžiausią pralaimėjimą paversti tuo, kas dabar tapo mano didžiausiu pasididžiavimu. Dabar aš pasiekiau maksimalius laimėjimus. Mano kompanija, kuri vadinasi “Veikiantys milijonieriai” (Millionaires In Motion, MIM), dabartiniu metu pripažinta geriausia apmokymo kompanija tinklinio marketingo sistemoje. Anksčiau ji vadinosi “Trenerių apmokymo kompanija” (The Trainer's Training Company), kadangi mes pasiekėme didelių laimėjimų mokydami žmones meno gauti pageidaujamus rezultatus ir išmokyti to kitus. Dėka mūsų studentų laimėjimų, “Millionaires In Motion” du metus iš eilės gavo Tarptautinės Daugialygio Marketingo Asociacijos (Multi-Level Marketing International Association, MLMIA) Prezidento apdovanojimus už puikią apmokymo kokybę. Mūsų tikslas – tinklinio marketingo mokymo seminarų ir simpoziumų organizavimas visame pasaulyje.

Mano gyvenimas niekada anksčiau nebuvo toks dinamiškas, pilnakraujis ir sėkmingas. Dabar turiu puikią mylinčią žmoną, kuri man brangesnė už gyvenimą. Iš naujo įgyta gerovė leidžia man pasirūpinti žmona ir kitais man artimais žmonėmis, apie ką anksčiau nedrįsau net svajoti. Iš tikrųjų, aš gavau dievišką palaimą ir esu už tai dėkingas.

Prašau, supraskite mane teisingai. Aš nesistengiu jums padaryti įspūdį savo sėkme. Aš tiesiog dalinuosi savo patirtimi ir darau tai dėl dviejų paprastų priežasčių.

Pirma. Nors dabartinių mano pasiekimų pripažinimas teikia man pasitenkinimą, aš žinau, kad sėkmė neatėjo lengvai arba nemokamai.

Antra. Jeigu jus kada nors užvaldė nerimas dėl to, į kurią pusę krypta jūsų gyvenimas, tai tikiuosi, jog padėsiu savo pasakojimu. Juk savo laiku aš taip pat buvau susirūpinęs ir išsigandęs. Aš patyriau krachą ir pergyvenau visus nemalonumus, kurie jį lydėjo. Ir norėčiau parodyti, kad visada galima pakeisti situaciją ir priversti ją dirbti jums.

Gal būt, perleidę per save mano patirtį, išdėstyta šioje knygoje, jūs pradėsite kitaip vertinti atsiveriančias galimybes. Esu įsitikinęs, kad šita knyga taps teisingo supratimo pagrindu, kuris leis jums geriau įvertinti esantį šansą ir pasirinkti, tinka jis jums ar ne.

Didysis aštuoniolikto amžiaus vokiečių poetas Getė kažkada pasakė: “Mes nevaldome to, ko nesuprantame”. Norėtumėte, kad jūs gebėtumėte pritaikyti šią tiesą tinkliniam marketingui. Jeigu jūs pasirinksite tinklinį marketingą, tai įvaldysite šį verslą! Jeigu jūs suprasite tinklinio marketingo veikimo principą, tikiuosi, jog galėsite priimti jo filosofiją. Vėliau jūs užimsite vadovaujančią poziciją – taip pat kaip aš ir daugelis kitų.

Būdamas pašaliniu stebėtoju, aš nesiekiu tiesioginės naudos tinklinio marketingo sistemai. Aš paprasčiausiai duosiu jums į rankas faktus ir išsklaidysiu mitus, supančius šią jauną ir kartais neteisingai traktuojamą šiuolaikinio verslo kryptį. Jūs gi, perskaitę knygą, galėsite raštingiau elgtis gyvenime!

Esu įsitikinęs, kad daugelis jūsų geriau supras tinklinio marketingo veikimo principą. Leiskite man papasakoti jums vieną legendą.

Arbatos gėrimas dviese

Viduramžių Japonijoje buvo priimta: mokinys, prieš gaudamas leidimą mokytis vienuolyne, privalėjo asmeniškai susitikti su Mokytoju.

Kartą talentingas jaunas mokinys atėjo pas Mokytoją tokiam pokalbiui. Kada jie abu susėdo už stalelio, jaunuolis su įkvėpimu pradėjo pasakoti apie savo talentus ir žinias.

Mokytojas pasiūlė jam išgerti puodelį arbatos. Mokinys sutiko ir... toliau be jokios pauzės tęsė pasakojimą.

Įkvėpimo apimtas mokinys netikėtai pašoko, nes jį išgąsdino išsipylysi ant stalo ir patekusi jam ant kojų arbata.

“Mokytojau, puodelis toks pilnas, kad viskas bėga per kraštus!” – šūktelėjo jis.

Tuo metu Mokytojas tebeptylė arbatą, liedamas ją ant stalo ir grindų.

“Tu elgiesi taip pat, - atsakė Mokytojas. – Prašau, išeišk ir sugrįžk tada, kai būsi tuščias ir pajusi didesnį poreikį mano mokymui”.

Supraskite mane teisingai. Mano lygis tolokai nuo eksperto ar Mokytojo. Aš – paprastas žmogus, panašus į jus. Tiesiog aš su entuziazmu einu supratimo ir meistriškumo keliu. Kada aš pradedu galvoti apie tai, kad jau viską išmokau, kas įmanoma, tada prisimenu legendą apie Mokytoją. Ir aš žinau, kad nieko nežinau!

Aš tikriausiai nedaug toliau už jus nuėjau pažinimo keliu, o gal ir ne. Bet kuriuo atveju, aš labiausiai noriu pasidalinti su jumis tuo, ko aš pats išmokau. Perskaitę šią knygą, jūs galite pasirinkti kitą kelią – ir tai normalu. Sau pasidariau išvadą – dalindamasis savo žiniomis, aš pasistūmėju į priekį, nepriklausomai nuo to, kokį kelią jūs pasirinksite.

Kas nori mokytis, turi būti atviras

Atvirumo būseną arba pasirengimą priimti mokymą dzenbudizmo meistrai vadina “naujoko protu”. Tai tam tikra būseną, kada įvairūs dalykai pateikiami naujoje šviesoje ir atrodo stebinantys, lyg jūs vėl būtumėte tapę kūdikiu.

Ne, aš neketinu įkalbinėti jus būti naiviais ar ignoruoti realybę. Priešingai, aš sakau, jog jeigu jūs pažvelgsite į tinklinį marketingą “naujoko” žvilgsniu ir nekreipsite dėmesio į savo ankstesnę patirtį ir tai, ką jau girdėjote apie šią koncepciją – jūs pamatysite daiktus tikroje šviesoje ir apturėsite iš šio darbo nuostabų pasitenkinimą. O džiaugsmas, mano draugai, kaip tik tai, ko mums labiausiai reikia!

Prilygti milžinams

Kai kurie iš jūsų gali turėti išankstines nuostatas šios knygos turinio atžvilgiu, priklausomai nuo to, ką apie knygą galvoja žmogus, kuris ją davė. Gali būti, kad jūs laikote save labiau protingu ir sėkmingu. Ką gi, puiku! Jūs abu – tiesiog šaunuoliai!

David Ogilvi, įžymusis Madison avenue “guru”, įkūrė visame pasaulyje plačiai žinomą reklamos agentūrą Ogilvi and Mather. Kai jis paskirdavo susitikimą su žmogumi, kuris turėtų vadovauti naujo biuro darbui, pasiūsdavo jam rusišką matriošką. Visi žino, kaip jos padarytos – viena dedama į kitą ir vis mažesnė. Paskutinės matrioškos viduje būdavo mažas raštelis, kuriame parašyta: “Jeigu kiekvienas žmogus, kurį mes priimame į darbą, bus mažesnis už buvusįjį, mes tapsime karlikų kompanija. Tačiau, jeigu kiekvienas mūsų tarnautojas bus didesnis už mus, Ogilvi and Mather taps milžinų kompanija”.

Taigi, jeigu jūs laikote save protingesniu ir sėkmingesniu už tą, kuris davė jums šią knygą, aš sveikinu jus abu.

Savo pirmą knygą “Geriausias. Toks jūs galite būti MLM” (John Kalench. Being The Best You Can Be In MLM. 1991) aš parašiau, nes mačiau aštrią būtinybę. Daugelis mano seminarų lankytojų, dirbančių tinklinio marketingo sistemoje, prašė manęs parašyti knygą, kuri būtų mokymo priemonė ir tuo pat metu padėtų jiems atvesti sėkmę į kitų žmonių gyvenimą. Aš labai laimingas, kad knyga “Geriausias. Toks jūs galite būti MLM” turėjo tokį didelį pasisekimą, kad vis daugiau žmonių ją studijuoja ir sėkmingai naudoja nuosavoms tinklinio marketingo kompanijoms kurti.

Dabartiniu metu aš keliauju po visą pasaulį. Žmonės dažnai kreipdavosi į mane žodžiais: “Džonai, tu privalai parašyti dar vieną knygą. Tokią, kurią mes galėtume duoti savo draugams ir pažįstamiems, knygą, kuri parodytų tinklinio marketingo koncepcijos patvarumą ir išsklaidytų susidariusius mitus. Ji turi išaiškinti faktus žmonėms, kad jie sužinotų tiesą apie šį verslą”.

Tokia antroji priežastis, kodėl aš parašiau šią knygą. Mano tikslas – pateikti jums absoliučiai teisingą medžiagą apie tinklinį marketingą, koncepciją, pagal kurią milijonai klestinčių verslininkų organizuoja darbą. Aš kalbu jų vardu. Tikiuosi, jūs įvertinsite tai, ką perskaitysite.

Pirmas skyrius

Kokia laisvės kaina?

Didžiosios Depresijos laikais gyveno vienas turtingas pramonininkas, turintis didžiulę įtaką. Jo imperija buvo beribė. Magnato valdos plytėjo toliau, nei buvo galima aprėpti žvilgsniu, per visus kontinentus ir okeanus.

Iš savo didžiulės, prabangiai įrengtos būstinės jis valdė ištisą pelningų kompanijų korporacijų konglomeratą. Jam dirbo šimtai tūkstančių žmonių. Jis valdė kiekvieno jų gyvenimą, nes, būdamas žmogaus natūros žinovas, žinojo, kaip manipuluoti žmonėmis ir kontroliuoti jų veiksmus.

Nors šis magnatas nebuvo šeimos žmogus ir gyveno vienas, viskas, kas jį supo, buvo su plačiu užmoju. Jis gyveno elegantiškiausiame name, supo save meno kūriniais, įsigijo nuostabaus grožio baldus, mėgavosi nuostabia virtuve ir puikiu vynu iš nuosavų vynuogynų. Pas jį dirbo ištisa armija tarnų. Viskas, prie ko jis prisiliesdavo, matydavo ar girdėdavo, pasižymėjo aukšta kokybe.

Laikui bėgant, jo didžiausiu susižavėjimu tapo asmeninis zooparkas. Tai buvo didžiausias pasaulyje zooparkas su geriausia gyvūnų kolekcija. Magnatas niekam neleisdavo jame lankytis ir viso pasaulio zoologai pavydėjo jam įspūdingos kolekcijos.

Kartą vienas iš magnato tarnų papasakojo jam apie kažkur Azijos kontinento glūdumoje pasimetusį slėnį, kur gyveno nepagaunami, vieninteliai tos rūšies laukiniai žvėrys. Magnatas, stovėdamas minareto bokšteliu viršuje, stebėjo, kaip zooparko gyvūnai ganosi plačiuose laukuose. Jis pagalvojo, kad reti žvėrys, apie kuriuos ėjo kalba, galėtų papuošti jo kolekciją ir suteikti jai išbaigtumą.

Jis sukviėtė tarnus ir liepė organizuoti ekspediciją į nuošalią kalnų vietovę, kur, kaip buvo pranešta, gyveno reti žvėrys.

Magnatas atvyko į gyvenvietę užkampyje. Čia, Himalajų gilumoje, jis vertė dirbti savo paieškos komandą ir techniką, viršijant jų galimybes.

Vietiniai medžiotojai tik nusijuokė, kai magnatas pareiškė apie savo ketinimus pagauti gyvūnus. Medžiotojai paaiškino, jog per daugelį slėnio gyventojų kartų nei vienas iš jų nediršo net tikėtis, kad užvaldys nors vieną šių laukinių ir atsargių gyvūnų.

“Grįšiu po mėnesio, - pasakė pramonininkas kaimelio gyventojams, - ir pagausiu juos visus iki vieno. Aš prašau jūsų tik duoti man palydovą, kuris gali parodyti, kur jie gyvena”.

Po mėnesio magnatas grįžo tuščiomis rankomis. Kaimelio gyventojai juokėsi ir šaipėsi iš jo. Tačiau jis pasakė štai ką: “Eime su manimi”.

Magnatas nusivedė juos į kalną, kuriame buvo įsiterpusi pieva. Vietiniai gyventojai stovėjo ir negalėjo patikėti savo akimis: tiesiai prieš juos, apačioje, jie pamatė šimtus gyvūnų erdviame aptvare, kurį juosė rūpestingai ir tvirtai pastatyta tvora. Tada pramonininkas pradėjo aiškinti, ko jis ėmėsi.

Pirmos dienos ryte pievos viduryje jis padėjo truputį skanaus ėdesio ir kūgį šieno. Kiekvieną kitą dieną jis grįždavo ir palikdavo naujas skanaus ėdesio ir šieno porcijas. Neužilgo atėję žvėrys paragavo maistą. Iš pradžių atėjo mažai žvėrių, tačiau su kiekviena diena jų vis daugėjo ir daugėjo. Galų gale į pievą atėjo maitintis visa kaimenė gyvūnų.

Vieną kartą vakare jis išrausė keletą duobių stulpams, kurie turės laikyti būsimą tvorą. Magnatas pastatydavo 2-3 stulpus kiekvieną naktį. Kai visi stulpai buvo pastatyti ir ratas užsidarė, jis pradėjo dėti lentjuostas. Pradėjo nuo pačių žemiausių, kurios buvo taip arti žemės, kad žvėrys lengvai galėjo jas peržengti. Kiekvieną vakarą jis uždėdavo ant tvoros naują juostą. Sienos kilo vis aukščiau ir aukščiau. Taip tęsėsi diena po dienos. Pagaliau gyvūnai galėjo įeiti ir išeiti iš aptvaro tik per vieną nedidelį tvoros tarpą.

Dvidešimt devintosios dienos vakare jis įstatė vartus. O paskutinę dieną, po to, kai visi žvėrys per tarpą tvoroje suėjo vidun, magnatas iš paskos jiems užkėlė vartus ir užrakino. Ir iki to, kol šie laisvę mylintys žvėrys suprato, kas atsitiko, jie atsidūrė spąstuose.

Magnatas pasakė vietiniams gyventojams: “Aš galiu užvaldyti bet kurį gyvūną jį pamaitindamas. Panašiu būdu galiu valdyti bet kurį žmogų. Tai – puikus, sąžiningas sandėris. Aš juos maitinu, o jie man suteikia savo gyvenimą ir laisvę. Toks yra mano turtų ir galios šaltinis”.

Ar Jūs kada jautėtės esantys spąstuose?

Kiek žmonių jaučia, kad pateko į spąstus, nes pajuto priklausomybę nuo to, kas, vaizdžiai kalbant, “skaniai maitina”?

Kiek žmonių tampa manipuliavimo sistemos kaliniais, sukurtos palengva, nepastebimai jų akims – vienas stulpas, o po to viena skersinė juosta – ir atsibunda tik tada, kai suvokia, kad yra apsupti, vartai už nugaros užkelti ir užšauti skląščiu?

Kiek žmonių yra amžinoje “išgyvenimo būsenoje”? Norėčiau gauti po dešimt procentų nuo kiekvieno žmogaus, kuris pasakytų man, kad jam nepatinka jo darbas. “Aš nemėgstu savo darbo, nekenčiu savo viršininko, nekenčiu savo aplinkos, transporto problemų, su kuriomis susiduriu penkias dienas per savaitę. Štai iš ko susideda mano neapykanta darbu”.

Daugelis mūsų taip susirūpinę išgyvenimo procesu, kad tik į tai sutelkia savo dėmesį. Mes taip “užciklinti” tuo, kaip “kurti gyvenimą”, kad pamirštame, jog reikia gyventi iš tikrųjų. Galvoju, jog apie tai, kodėl žmogus inertiškas, jau yra išsakyta daug. Paprasčiausiai stebina, kad daugelis mūsų tapo tokie pakantūs skausmui ir tik todėl, kad išgyventų. Nėra jokio reikalo nuolat kentėti skausmą.

Taip pat norėčiau gauti po vieną dolerį nuo kiekvieno žmogaus, kurio pajamos didesnės nei vidutinės, kuris pripažins, kad meistriškos tvoros, pastatytos aplink jį, yra yra tiesioginė jo gerovės priežastis. Daugelis nerašytų taisyklių, kurias atneša finansinė sėkmė, toлина mus nuo laisvės “švarios idėjos” taip, lyg mes būtume apjuosti realia spygliuota tvora. Argi finansinė gerovė kažką reiškia, jeigu jaučiame, kad mūsų gyvenimas pavaldus tik “aukso veršiumi”?

Geriausia išeitis

Mano draugai, yra geriausia išeitis, leidžianti normaliai gyventi ir dirbti. Geriausias sprendimas – išsiskirti su išgyvenimo idėja ir patiems turėti teisę kontroliuoti savo gyvenimą. Kelias į laisvę yra!

Aš išbandžiau daug “geriausių sprendimų”. Visi jie buvo įdomūs, ir kiekvienas iš jų atverdavo unikalias galimybes mokytis ir taip toliau. Tačiau tik vienas kelias pateisina lūkesčius. Jis siūlo jums nepaprastą pasirinkimo laisvę, neribotas sėkmės galimybes bet kurioje jūsų gyvenimo sferoje ir darbe.

Tai taip pat galimybė įgyti pilną ir galutinę savo gyvenimo kontrolę. Eidami šiuo keliu, jūs gausite tai, ko norite.

Štai toks naujas ir geriausias kelias, apie kurį pasakoja mano knyga. Aš pavadinau jį “didžiausia galimybe žmonijos istorijoje”.

Antras skyrius

Jūsų kilimas - lėktuvas

Gali būti, jog ši knyga jums atvers akis ir jūs pamatysite stebuklingą kilimą-lėktuvą, kuris

Staiga jus pakels į orą,

Pasuks ratu virš žemės.

Tu gausi viską, ko norėsi,

Tiktai drąsiau akis atmerk.

Save leisk nešti ten,

Kur niekada dar nebuvai...

O gal prie kambario durų kilimėlis ant grindų?

Ir kaip Jūs pasielgsite?

<Shell Silversten. A Light in the Attic>

Atsakymas ne toks akivaizdus, kaip iš pradžių gali pasirodyti. Seminarų ir pokalbių metu aš bendrauju su tūkstančiais žmonių, kuriuos sąlyginai galima suskirstyti į dvi skirtingas kategorijas: tuos, kurie tiki, kad viskas įmanoma, ir tuos, kurie tuo netiki.

Taigi, mes turime tuos, kurie tiki kilimu-lėktuvu, ir tuos, kurie mato tik kilimėlį, gulintį ant grindų.

Ką matote Jūs? Jeigu matote kilimėlį, VISKAS, KO Jums reikia – tai pavyzdys.

Dalykų matymas kitokiais

Paklauskite istoriją, kurią papasakojo Stephen R. Covey knygoje “Septyni efektyvių žmonių įpročiai” (The Seven Habits of Effective People).

Kartą tamsią naktį per štormą, po mokymų grįžo į uostą du kariniai laivai. Jūra buvo audringa, rūkas dengė horizontą. Vieno laivo kapitonas buvo ant tiltelio. Jis norėjo būti tikras, kad viskas vyksta normaliai.

Netrukus po to, kai sutemo, budintis pranešė: “Matau žiburį borto dešinėje”.

“Atžvilgiu laivagalio – judantis ar ne?” – paklausė kapitonas. “Nejudantis, sere – atsakė budintis, turėdamas minty, kad laivas eina priešpriešiniu kursu!

Kapitonas įsakė signalizuotojui: “Signalizuok: einu priešpriešiniu kursu. Patariu pakeisti jūsų kursą dvidešimt laipsnių”. Atėjo atsakymas: “Patariu pakeisti jūsų kursą dvidešimt laipsnių”. Kapitonas įsakė: “Atsakyk taip: Aš kapitonas, keiskite kursą dvidešimt laipsnių”. Atsakymas: “Aš, antro rango matrosas, patariu Jums keisti kursą dvidešimt laipsnių”.

Kapitonas, dabar jau pakankamai įpykęs, išrėkė komandą: “Tai – karinis laivas. Pakeisti kursą dvidešimt laipsnių”. Į tai atėjo signalas: “Aš – švyturys”. Taip keičiasi požiūris į dalykus!

Vienas nedidelis bitas informacijos “Aš – švyturys” pilnai pakeitė kapitono supratimą apie šį objektą. Ar Jums neatrodo, kad turi pasikeisti kapitono požiūris ir į kitus dalykus?

Aš kviečiu Jus būti atvirais

Taigi, aš ketinu kreiptis į tuos iš jūsų, kurie mato paprasčiausią kilimėlį, gulintį ant grindų. Kviečiu jus būti atvirais netgi nematomoms galimybėms. Tada, visiškai įmanoma, jūs pamatysite savo kilimą-lėktuvą, kuris iš tikrųjų “nuneš ten, kur niekada dar nebuvote”.

Aš kviečiu jus, “savo likimo kapitoną”, vertinti šią knygą kaip “švyturį” ir teisingai suprasti “žiburius”, šviečiančius šiuose puslapiuose.

Kodėl jūs turėtumėte paklaustyti manęs? Puikus klausimas! Na, jeigu jūs galvojate šia tema, jums nėra ką prarasti. Jeigu jūs ir nepamatysite šią knygą kaip kilimą-lėktuvą – nieko baisaus. Tačiau jeigu didžiausia galimybė žmonijos istorijoje iš tikrųjų atvers jums naują gyvenimą, sveikatą, turtą ir laimę – ką gi, verta tai daryti. Ar jūs su tuo sutinkate?

Pamenate, aš sakiau, kad dėsnio žinojimas – tai jėga? Įvaldę šią jėgą, jūs visur galėsite atrasti savo “kilimus-lėktuvus”. Tačiau, kad šitai pasiekti, jums reikia būti atvirais ir mokytis matyti dalykus naujoje šviesoje.

Susimastykite apie tai, ką, kaip jūs galvojate, mokate daryti. Bet kuris sugebėjimas yra geras: nupjauti pievelėje žolę, rašyti savo vardą, groti fortepijonu. O kodėl jūs tikite, kad tai galite daryti? Todėl, kad tame jau išbandėte savo jėgas. Jūs žinote, jog mokate tai.

Iki šio momento viskas buvo elementaru ir paprasta. O dabar įsivaizduokite štai ką. Kaip jūs galite patikėti, kad sugebėsite daryti tai, ko niekada anksčiau nedarėte?

Pradžioje galima pateikti kai kuriuos pagrindus, įrodančius kad šį veiksma jūs galite atlikti. Jūs turite informaciją, kad kitiems žmonėms tai pavyko. Kai jūs pamatysite ir išgirsite, kaip tai buvo padaryta, jūs suprasite, kad taip pat galite.

Devynioliktojo amžiaus rašytojas John Ruskin aprašo šį procesą ir aš norėčiau jus supažindinti su jo kūrinio ištrauka.

“Didžiausias žmogiškosios esybės pasiekimas yra gebėjimas matyti ir protingai paaiškinti matytus dalykus. Tūkstančiai žmonių gali galvoti, tačiau tik vienetai sugeba matyti. Pamatytųjų dalykų aiškus supratimas egzistuoja poezijoje, pranašystėse ir religijoje kartu paėmus.”

Džimo istorija

Aš papasakosiu jums istoriją, kuri mūsų dienomis nutiko vienam jaunam žmogui vardu Džimas.

Prieš keletą metų vedžiau mokomąjį seminarą San Diego mieste. Seminare buvo toks jaunas žmogus. Aš įsiminiau jį, nes jis buvo vienas pirmųjų, atėjusių į mūsų seminarą, ir paskutinis, kuris jį paliko. Džimas buvo patrauklios išorės, spinduliavo draugiškumu ir apskritai buvo labai mielas.

Pasikalbėjęs su Džimu ir jį išklausinęs, aš greitai supratau, kad jam svarbiausia – šeima. Džimas išsitraukė žmonos ir vaikų fotografijas ir tiesiog švytėjo pasididžiavimu, kai kalbėjo apie juos.

Nors Džimas buvo lojalus ir stropiai atliko savo darbą, jis nebuvo laimingas. Kaip ir didžioji pusė amerikiečių, jis nemėgo savo darbo. Džimas kalbėjo, jog jis dirbo šį darbą, nes reikėjo kažkaip aprūpinti savo šeimą.

Sužinojau apie jį ir dar kai ką. Supratau, kad pats stipriausias Džimo jausmas buvo BAIMĖ. Labiau už viską pasaulyje Džimas norėjo būti nepriklausomas ir pradėti savo verslą. Jis laikė save pakankamai protingu ir išradingu. Tačiau jį sustabdydavo baimė.

Jis bijojo patirti fiasko. Bijavo, ką pasakys žmonės, jeigu jam nepasiseks. Džimas nerimavo, kad pradėdamas nepriklausomą gyvenimą, sukels grėsmę šeimos gerovei, kad šeima gali patekti į skurdą, jei jam nepasiseks. Jis bijojo prarasti namą, netekti saugumo, savo vertės jausmo ir pagarbos sau. Dar daugiau, jis buvo įsitikinęs, jog tikriausiai pralaimės.

Džimas žinojo apie galimybes, kurias suteikia tinklinis marketingas. Jis jau bandė dirbti šiame versle, tačiau nepasiekė to, ko tikėjosi. Todėl natūralu, jog pas jį susiformavo įsitikinimas, atsirado nepasitikėjimas. Pakako vienos nesėkmės ir Džimas pradėjo galvoti, jog tinklinis marketingas – ne jam.

Tą vakarą, kai Džimas išvažiavo, aš staiga pajutau jam gilią užuojautą. Jis buvo puikus vaikinys. Jį, turintį gabumus, rodančius didelę sėkmę, savi būgštavimai ir baimės įvarė į spąstus. Jam trūko kilimo-lėktuvo, kuris perneštų per nuosavų baimių sieną ir nukreiptų tolyn, į sėkmę, kurios jis taip troško ir buvo nusipelnęs.

Po kiek laiko Džimas man paskambino. Jam atsitiko kažkas, kuo jis norėjo pasidalinti su manimi.

Jis tik ką grįžo iš artimo draugo, su kuriuo kartu užaugo ir kurį labai mylėjo, laidotuvių. Ir štai, sėdėdamas kambaryje prie karsto, jis pradėjo vertinti pagal save jo gyvenimą.

“Jis buvo puikus žmogus, toks talentingas, jautrus, pilnas idėjų. Jis buvo didelis svajotojas, tačiau nuolat kažkas jam lyg tai trukdydavo. Ne taip, kad iš tikrųjų jis patirtų pralaimėjimą. Paprasčiausiai dėl vienokių ar kitokių aplinkybių jis niekada nepasiekdavo to, apie ką svajodavo – pasakė Džimas. – Ir čia staiga manyje kažkas nušvito. Džonai, juk tai galėjo būti mano laidotuvės. Tai aš galėjau gulėti karste ir apie mane tą patį galėjo pagalvoti mano draugai ir artimieji”.

Nėra būtinybės pasakoti, kaip Džimas buvo susijaudinęs. “Džonai, aš tiesiog norėjau ateiti ir papasakoti tau, kas man atsitiko. Mano gyvenimas pradėjo gerėti nuo to momento, kai daviau sau žodį viską pakeisti. Tai neįtikėtina!

Žinai, nuo tų laikų, kai aš užaugau, aš visada svajojau turėti geriausią “linkolno” modelį - Lincoln Towncar. Ir kaip tu galvoji, kurią dabar turiu mašiną? Ar pameni, sakiau tau, kad su žmona norėtume gražiai rengtis? Mums patinka brangūs drabužiai ir tas jausmas, kurį jie teikia. Pamatytum mus dabarus dabar! Be to, kitą mėnesį mes persikeliamo į naują namą o po to aš išsiųsiu Carey su vaikais į Havajus. Sąžiningai prisipažinsiu, geriau ir būti negali!”

Po to jo balsas pasikeitė, jis tapo mažiau sujudintas ir ramesnis. Tai privertė mane susimastyti – ką gi dar jis ruošiasi pasakyti?

“Džonai, aš radau savo kilimą-lėktuvą. Viskas gavosi taip, kaip tu sakei. Yra geriau, nei aš galėjau įsivaizduoti. Pagaliau aš turiu savo verslą, pagrįstą tinklinio marketingo koncepcija ir aš – padėties šeiminkas!!!”

Po to jo tonas vėl pasikeitė. Balsas tapo dar gilesnis ir rimtesnis. “Na, kas dabar?”, - pagalvojau.

“Džonai, dar labiau svarbu tai, kad aš pagaliau atradau save. Aš tai jaučiu. Dabar aš nebesupriešinu darbo su asmeniniu gyvenimu. Jie susijungė. Mano žmona ir vaikai didžiuojasi manimi. Žinai, Džonai, mes su žmona – vieninteliai tėvai, kurie visada dviese ateina į mokyklos renginius. Vieninteliai! Aš visada 100 procentų išnaudoju savo laiką ir savo vaikų akyse esu tiesiog didvyris!

Žinai, mes su žmona visada norėjome daugiau laiko praleisti kartu. Tai dabar mes kartu dirbame! Jai puikiai sekasi ir kiekviena darbo minutė jai teikia džiaugsmą! Mums pavyko tikras šeimyninis verslas. Netgi vaikai padeda kaip gali ir yra labai patenkinti. Viskas taip neįprasta, kad man sunku tuo patikėti.

Džonai, aš negaliu išsakyti tau, kaip aš džiaugiuosi. Tai – geriausia, kad galėjo nutikti su manimi. Aš suprantu, kad tarp šimtų, o gal tūkstančių žmonių aš vienas patyriau tokią sėkmę. Tai įspūdingas jausmas!

Džonai, aš nežinau, kaip tau atsidėkoti, kad mane palaikė pačioje mano kelio pradžioje. Tinklinis marketingas – tai didžiausia galimybė žmonijos istorijoje. Dėkoju tau, Džonai. Didelis ačiū”.

Štai taip! Aš padėjau ragelį, prisėdau, nuvaliau nevalingas ašaras, kostelėjau ir giliai atsidusau.

Džimas pasakė: “Tinklinis marketingas – tai didžiausia galimybė žmonijos istorijoje”. Taip, aš su juo sutinku! Kaip pasikeitė Džimas – jis tapo visiškai kitu žmogumi! Aš visas drebėjau klausydamas, kaip jis pasakoja apie savo sėkmę.

Paprasčiausiai pakeiskite požiūrį – ir kilimėlis prie durų taps kilimu-lėktuvu. Džimui viskas pavyko. Pakako pakeisti mastymą ir gyvenimas pradėjo tekėti kita vaga. Visa tai tapo įmanoma, nes Džimas buvo atviras.

Būti, daryti, turėti

Ar atkreipėte dėmesį, kad Džimas, pasakodamas apie savo sėkmę, pradėjo nuo to, ką jis dabar turi? Po to jis perėjo prie to, ką jis darė. O pabaigė tuo, kuo jis tapo.

Būti, daryti, turėti. Tai veda mano mintį prie to, kad daugelį metų, kai vesdavau seminarus ir pratybas, dauguma žmonių išvardindavo šiuos žodžius atvirkštine tvarka. Žmonės galvoja, kad iš pradžių reikia turėti tam tikrus dalykus, pavyzdžiui, ypatingą talentą, pinigų ar ypatingus įgūdžius. Tada jie galės padaryti, ko trokšta, ir tik po to taps tuo, kuo svajojo būti.

Tačiau tai vyksta ne taip. Mes turime tai, kas atneša mums sėkmę. Mes darome tai, kas atneša sėkmę. Mes darome tai, ko reikia, todėl esame tokios rūšies žmonėmis, kurie daro tai. Būti, daryti, turėti. Štai kokia tvarka tai vyksta realybėje.

Žmogiškajai būtybei svarbiausia – būti, o ne daryti ar turėti.

Viskas kaip patarlėje: “Pamatyti – reiškia patikėti”. Bet mes ją suprantame atvirkščiai. Mes matome tik tai, kuo tikime. Nei daugiau, nei mažiau. Ir kol mes nepatikime, kad ką nors galime turėti savo gyvenime, šito mes nematome!

Pavyzdžiui, paimkime Džimą. Kol jis nepatikėjo, kad tai, ko jis nori, įmanoma, nematė patikimo kelio. Draugo laidotuvių metu jis įsisavino vieną labai svarbią pamoką, o būtent: jis nenorėjo būti panašus į draugą. Kai Džimas tai suprato, jis nusprendė, kad sėkmė būtinai turi jį aplankyti. Jis davė sau pažadą siekti sėkmės. Po to viskas pradėjo keistis, tarytum mostelėjus burtininko lazdele.

Jeigu jūs dar nedavėte sau tokio pažado, tai aš kviečiu tai padaryti tiesiog dabar. Įgyvendinkite savo svajones ir nesustokite pusiaukelėje. Siekite ko geidžiate! Tada jums padės įvairios aplinkybės, laiku įvyks reikalingi susitikimai ir atsiras materialinė pagalba.

Kada mokinys pasirengęs?

Jūs kada nors girdėjote frazę: “Kada mokinys pasirengęs, pasirodo mokytojas”?

Ką gi, mano draugai. Mokytojas manyje pasirengęs! Mano darbo dalis ir gyvenimo tikslas – dalintis naudinga informacija su jumis.

Ar pasirengęs mano Mokinys? Ar esate atviri tiek, kad patikėtumėte – kilimėlis prie durų gali pavirsti tikru kilimu-lėktuvu?

Jeigu ne – nieko tokio. Aš suprantu. Toliau nesivarginkite skaitydami. Grąžinkite knygą tam, kuris jums ją davė arba perduokite suinteresuotam žmogui. Gali būti, kad su laiku viskas pasikeis į gera. Aš neketinu jūsų įtikinėti. Mano tikslas – tiesiog dalintis su jumis informacija, daryti tai sąžiningai ir entuziastingai.

Jeigu jūs atviras, tačiau nusiteikęs skeptiškai – tai puiku! Tai man leidžia laikyti jus galvojančiu žmogumi, kuris nori įsitikinti mano teisumu.

O dabar, jeigu jus jau apėmė nekantrumas, pasakykite sau: “Nagi, nagi. Džonai, aš jau pasirengęs, pereikime prie esmės!” Puiku! Aš irgi pasirengęs!

Taigi, pradėkime. Pažadų įrodyti jums, kad kilimėlis iš tikrųjų yra kilimas-lėktuvas. Kodėl? Todėl, kad jums tai... iš tikrųjų Didžiausia Galimybė!

Trečias skyrius

Kas yra "didžiausia galimybė žmonijos istorijoje"?

Kaip jūs jau žinote, "didžiausia galimybė žmonijos istorijoje" aš vadinu tinklinį marketingą.

Kada vartoju terminą "tinklinis marketingas", tai į šią sąvoką įtraukiu ir MLM (Multi-Level Marketing), ir tiesioginio pardavimo kompanijas (Direct-Selling companies). Kadangi terminas "tinklinis marketingas" yra šiuolaikiškesnis, aš jį naudoju, kad aprašyčiau šią naują ir perspektyvią veiklos sritį.

Prieš maždaug dešimt metų, kai aš pirmą kartą susipažinau su tinklinio marketingo koncepcija, buvau taip susijaudinęs, kad negalėjau užmigti. Visą naktį be miego pragulėjau lovoje. Mano akys buvo plačiai atvertos; aš galvojau apie galimybes, kurias gali suteikti ši nauja koncepcija. Aš tada pajutau, kad ši nepaprasta veiklos sfera visam laikui taps mano gyvenimo dalimi.

Kitą rytą iškėliau sau tikslą: pasistengti pasinaudoti nauja žavinga galimybe.

Pasakiau sau – kol aš gyvas, aš noriu įsigyti milijoną draugų. Tai mano tikslas! Todėl viskas, kuo užsiimdavau, buvo skirta kurti naujus tarpinius ryšius.

Šis tikslas įtakojo ir mano įkurtos kompanijos pavadinimą – "Veikiantys milijonieriai" (Millionaires in Motion). Nors mano partneriai ir aš pats esame atsidavę savo darbui, mes neturime finansinio intereso kurioje nors tinklinio marketingo kompanijoje ar jos produktuose.

Mes nukreipiame savo pastangas aprūpinti mokymo programomis ir priemonėmis, padedančiomis tobulėti tinklinio marketingo darbuotojams.

Taigi, mano drauge, nėra geresnio būdo jums padėti, kaip papasakoti apie tinklinio marketingo veikimo principą. Šita kompanija – mano nuosavas produktas!

Vienas iš sėkmingo darbo kertinių akmenų – mylėti savo produktą. Sėkmingi tinklinio marketingo sistemos darbuotojai taip įsimylėję savo produktą, kad su entuziazmu gali jį rekomenduoti bet kuriam žmogui bet kuriuo laiku bet kurioje vietoje. Aš taip pat aistringai myliu savo produktą.

Tinklinis marketingas yra ateities verslas. Aš įsitikinęs, kad ši verslo rūšis kokia nors forma taps ir jūsų ateities dalimi.

Tinklinis darbo principas ir marketingas

John Fogg, geras mano draugas ir redaktorius, kurį labai gerbia laikraštis Success, rašantis apie MLM darbą, sako: “Tinklinis marketingas – kitas logiškas žingsnis laisvos darbdavystės sistemos evoliucijoje”. Priežastis? Ji turi dvi dedamąsias. Abi dedamosios šiuo metu yra pačios galingiausios jėgos pasaulyje: tinklinis darbo principas ir marketingas.

Puikiu pavyzdžiu, kaip dirba tinklas, laikau devynmečio berniuko Greig Shergold istoriją. Šis mažas britas kentėjo nuo pavojingo gyvybei smegenų auglio. Kai gydytojai nustatė diagnozę, jie laikė, kad yra mažai vilčių pasveikti. Greig norėjo tik vieno: būti paminėtam Gineso rekordų knygoje už didžiausią gautų atvirukų kiekį su linkėjimais pasveikti.

Taigi, laikraščiuose buvo paskelbtas straipsnis apie Greig ir po kelių savaičių berniukas gavo šimtus atvirukų. Vienas JAV gyventojas sužinojo apie berniuko norą. Šis žmogus įvedė berniuko prašymą į kompiuterį ir per kompiuterių tinklą kreipėsi į viso pasaulio žmones. Per šešis mėnesius Greig gavo devynis milijonus atvirukų su palinkėjimais greičiau pasveikti! Po dviejų metų jis jau turėjo dvidešimt septynis milijonus atvirukų ir po 53000 gauna kasdien!

Tai puikus tinklo darbo pavyzdys. O kaip marketingas?

Pagal USA Today pateiktus duomenis, 1990 metais JAV buvo parduota prekių ir paslaugų už didesnę kaip 5,5 trilijonų dolerių sumą. Ar reikia komentuoti šį faktą? Šių dviejų jėgų sujungimas pagimdė naują, atominę jėgą, būdą platinti prekes ir paslaugas. Štai kodėl tinklinį marketingą vadina ateities verslu!

Gali būti, kad jūs žinote žmogų, kuriam susidarė bloga nuomonė apie tinklinį marketingą. Gali būti, jog jums teko girdėti, kad iš etinio požiūrio taško tinklinio marketingo principas yra ginčytinas ar apskritai nelegalus. Leiskite man tiesiog dabar išsklaidyti šias neteisingas prielaidas.

Kuo nebūna tinklinis marketingas

1. Tinklinis marketingas – tai NE uždrausta įstatymais “sukčiavimo piramidė”. Tai ne laiškas, kurį turite perrašyti 40 kartų ir ne uždrausta loterija, kurioje žmonės gauna pinigus už naujų žaidimo dalyvių verbavimą. Tinklinio marketingo sistema jums moka tik už kokybiškų prekių ir paslaugų platinimą (žemiau paaiškinsiu detaliau).
2. Tinklinis marketingas – tai NE greito praturtėjimo kelias. Nors kai kuriems pavyksta greitai uždirbti daug pinigų, tokie žmonės greičiau yra išimtis nei taisyklė. Tačiau jei išmesite žodį “greitai” ir vertinsite šį verslą kaip būdą praturtėti – tada kitas reikalas.
3. Dvidešimt penki procentai visų milijonierių tapo tokiais NE per tinklinį marketingą. Taip, mūsų industrija daugelį padarė milijonieriais, bet pagal kiekį milijonierių, sukaupusių savo turtą iš nekilnojamo turto operacijų, čia nėra ką lyginti!
4. Tinklinis marketingas priimtinas NE tik profesionaliems pardavėjams. Nesuskaičiuojama daugybė sėkmės istorijų pasakoja apie žmones, kurie neturėjo nei patirties prekyboje, nei atitinkamo išsimokslinimo. Tokių žmonių – dauguma.
5. Tinklinio marketingo NEmoko Harvarde arba Stenfordo verslo mokyklose. Daugelis koledžų ir universitetų kai kurių kompanijų darbą panaudojo kaip pavyzdį ir tiek (bent jau taip atrodo situacija dabar).
6. Tinklinis marketingas NEužims viso jūsų laiko. Apie 90 proc. vyrų ir moterų, užsiimančių šiuo verslu, dirba nepilną darbo dieną.
7. Tinklinis marketingas – tai verslas NE tik vyrams. Iš tikrųjų daugumą aktyvių, sėkmingų žmonių, užimtų šioje industrijoje, sudaro būtent moterys. Vėliau aš sugrįšiu prie šio neįprasto fakto.

Apgailestauju, kad tinklinį marketingą neteisingai supranta daugelis žmonių, kuriems dėl kokių nors priežasčių nepasisekė. Kita žmonių kategorija – tie, kurie tinklinį marketingą laiko uždrausta įstatymu “sukčiavimo piramide”. Tačiau pasiklausykime, ką sako dr. Dean Black, knygos “Kaip pasiekti sėkmę MLM” (The MLM Simple Success Guide): “Su mūsų darbo principais viskas tvarkoje, tiesiog kai kurie žmonės neteisingai juos naudoja”.

Mūsų koncepcija yra teisėta ir veikia, ir tai yra gryna tiesa! Ji dirba tiems, kurie išmoko ja naudotis.

Tinklinis marketingas ir autorinis honoraras

Jeigu jūs – paprastas žmogus, tai greičiausiai turite vieną iš šių pajamų šaltinių.

1. Jūs esate tarnautojas. Samdomais dirba dauguma žmonių. Jiems gali būti mokamas valandinis atlyginimas, arba jie gauna komisinius, arba tiesiog “turi” kažkokią atlyginimo sumą. Bet kuriuo atveju, išskyrus šventes ir išveiginis dienas, tarnautojai gauna pinigus už atliktą darbą. Visuotinai žinoma, kad tarnautojai, kokie talentingi bebūtų, gali gauti apie 25 procentus nuo sukurtos vertės. Tiesiog kompanija kitą dalį lėšų panaudoja verslui vystyti.

Tai vadinasi “turėti darbą”. Ar jūs kada nors girdėjote, kaip žinomas žmonių motyvacijos srities specialistas Zig Ziglar iššifruoja žodį “darbas” (angl. “job”). Paraidinis iššifravimas: Just Over Broke – tiesiai virš bedugnės)?

2. Jūs turite savo verslą. O, tai – amerikietiška svajonė, tačiau kartais ir amerikietiška tragedija. Pagal Small Business Administration duomenis, 90 procentų smulkių verslininkų bankrutuoja per pirmus du darbo metus. Iš likusių 10 procentų dar maždaug 80 procentų nusigyvena per kitus penkerius metus. Kiek jūs galite išvardinti privačių žmonių, veikiančių ilgiau kaip dešimt metų? O daugiau kaip dvidešimt? Kaip pasakys netgi pats smulkiausias verslininkas, verslas atima iš jo visą laiką. Šie beprotiškai užsiėmę žmonės dirba nuo 70 iki 84 valandų per savaitę. Daugelis jų faktiškai turi ne nuosavą verslą, o darbą.

3. Jūs galite gauti pajamas, laikydami lėšas bankuose ir taip toliau. Teisingai, galima uždirbti 5000 dolerių ir daugiau, protingai tvarkant savo lėšas. Bėda tame, kad reikalingas startinis kapitalas. Jums prireiks nuo 500 000 iki 750 000 dolerių, kad gautumėte tokias pajamas iš vertybinių popierių, akcijų, obligacijų, banko depozitų ar nekilnojamojo turto. Dauguma žmonių tokių pinigų neturi.

Yra kitas būdas uždirbti pinigus. Išradėjai, dainininkai, rašytojai ir aktoriai jį naudoja jau daugelį metų. Jis vadinasi “autorinis honoraras”. Šis būdas leidžia uždirbti pragyvenimui, netgi jei nedirbate kiekvieną dieną. Tai daug kuo primena autorinius honorarus, kuriuos dainininkas gali gauti gan ilgai, jei tiražuojamas ir parduodamas jo populiarus albumas. Panašų pajamų šaltinį jums siūlo tinklinis marketingas. Skamba viliojančiai, ar ne tiesa? Štai kaip viskas vyksta.

Pirmas žingsnis – išsirinkite tinklinio marketingo kompaniją. Tokią, kurios produkciją laikytumėte iš tiesų puikia, gerbtumėte jos vadovybę ir pasitikėtumėte. Kompanija turi turėti gerai parengtą verslo planą. Žemiau aš dar paaiškinsiu, į ką dar reikia atkreipti dėmesį renkantis kompaniją.

Jūs patys pradėsite naudoti kompanijos produkciją ir platinti ją tarp savo giminių ir pažįstamų, kaip kad elgtumėtės tuo atveju, jei jums patiktų kokia nors knyga ar filmas. Mes tai vadiname “vartotojo apsauga” (consumer advocacy). Tinklinio marketingo sistemoje, kiekvieną kartą, kai jūs rekomenduojate prekę ir ji parduodama, gaunate komisinį atlygį už mažmeninę prekybą.

Palaipsniui, platindami produktus žmonėms, jūs rasite tuos, kurie kaip ir jūs bus suinteresuoti verslo galimybėmis. Po to jūs sponsoriaujate tuos žmones, dirbdami kartu su jais, apmokydami juos ir padėdami sukurti jų asmeninį verslą, pagrįstą tinklinio marketingo principu. Jeigu žmogui sponsoriaujate, tai gaunate komisinį atlyginimą už kiekvieną jo asmeninį arba jo platintojų tinklo pardavimą.

Per 12-48 mėnesius jūs galite sukurti verslą, kuris atneš jums nuo 5000 iki 10000 dolerių kas mėnesį autorinių honorarų pavidalu. Visų maloniausia, kad jums nebūtina pasirodyti darbe kiekvieną dieną, kad ir toliau gautumėte savo komisinius. Jums nebereikia nervingu žvilgsniu žiūrėti į laikrodį, tiesa?

Kas yra tinklinis marketingas?

Žemiau pateiktas įvairių faktų apie tinklinį marketingą sąrašas:

1. Tinklinis marketingas ATVIRAS bet kurio amžiaus, lyties, išsimokslinimo, odos spalvos, tikėjimo, darbo patirties, padėties visuomenėje, praeities laimėjimų ar pralaimėjimų žmonėms.
2. Tinklinis marketingas YRA teisėtas veikimo būdas. Etiniai tinklinio marketingo veikimo principai nekelia abejonių. Jis pripažintas Kanadoje, Didžiojoje Britanijoje, Australijoje, Vokietijoje, Japonijoje, Malaizijoje ir kitose pasaulio šalyse. JAV jį pripažino Federalinė Prekybos Komisija (Federal Trade Commission, FTC) ir kitos valstybinės bei federalinės organizacijos.
3. Nors nėra tikslų duomenų, ekspertai mano, kad metinė šios industrijos apyvarta siekia 10 – 15 milijardų dolerių. Jeigu įtraukti kompanijas, kurios specializuojasi tiesiogiai parduoti prekes per filialus arba per tinklinio marketingo struktūras, skaičiai šoktelėtų iki 40 milijardų dolerių. Tarp šių kompanijų - Colgate-Palmolive, Gillette, Met ir US Sprint.
4. Pagal tinklinio marketingo principus dirbančios kompanijos įtrauktos į Niujorko Fondų biržos bei šimto sėkmingiausių ir greitai augančių kompanijų sąrašus. Tarp jų galima išskirti kompanijas Avon, Shaklee, Amway, A.I. Williams, Primerica ir Mary Kay Cosmetics.
5. Tinklinio marketingo sistemoje jūs turite savo verslą. “Jūs – bosas”!
6. Tinklinio marketingo sistemoje jūs – savanoris. Jūs nesurištas jokiais įsipareigojimais ką nors daryti.
7. Paprastai jūs galite pradėti dirbti tinklinio marketingo sistemoje, įdėję nuo dvidešimties iki kelių šimtų dolerių. Šie pinigai reikalingi įsigyti platintojo komplektus, reikalingas prekybai papildomas medžiagas ir taip toliau. Jūs garantuotai susigrąžinsite savo pinigus, jeigu ne pilnai, tai didžiąją dalį.

8. Tinklinis marketingas – tai GALIMYBĖ tobulėti ir daryti karjerą. Žvelgiant iš šalies į šią žmonių armiją, kurie užimti tik dalį dienos, jums gali susidaryti nuomonė, jog tai – hobis, leidžiantis uždirbti pinigų. Tačiau, atidžiau įsižiūrėję į patyrusius darbuotojus ir į pradedančiuosius vyrus ir moteris, jūs pakeisite savo nuomonę.

9. Jums nereikia įpiršti pirkėjui savo prekės, bandant paveikti jį savo apranga. Tinklinis marketingas – tai darbas. Darbo proceso metu jums reikia tik teisingai pasirinkti žmones, kurie tiktų jums, jūsų produktui ir galimybės.

10. Tinklinio marketingo esmė – pasirinkimo laisvė. Jūs renkatės, su kuo, kada, kur, kodėl ir kaip dirbti. Tinklinis marketingas leidžia jums kontroliuoti savo gyvenimą.

Revoliucija versle

Man visada rūpėjo Japonija, šios nuostabios šalies kalba ir filosofija. Galvoju, jog japonų charakteris adekvačiai atspindi mūsų verslo pasaulio evoliuciją. Japoniškas charakteris – “kaicep” – demonstruoja laipsnišką tobulėjimą bėgant laikui. Žmonės visada stengėsi surasti labiausiai efektyvius, mažiausiai išlaidų reikalaujančius verslo būdus, kurie pranoktų anksčiau naudotas schemas.

Pavyzdžiui, franšizė tapo “laisvosios verslininkystės karaliumi”. Šiandien franšizė yra didelė verslo dalimi - pasaulyje kasmet parduodama prekių ir paslaugų už didesnę nei 600 milijardų dolerių sumą. Kompanijos McDonalds sėkmę apsprendė mūsų apetitas hamburgeriams. Ji tapo pasauliniu lyderiu, o jos pardavimai sudaro 60 milijardų dolerių.

Ir mūsų dienomis franšizė išlieka fenomenalia koncepcija. Kiekvienas, kuris nori turėti savo verslą, gali gauti tokią galimybę, nesugaišdamas laiko ir neišleisdamas pinigų marketingo tyrimams. Tai padarys franšizės davėjas. Viskas, ką mums reikia padaryti, tai, vaizdžiai kalbant, tai pasukti raktą ir įeiti pro duris. Jūs įeinatė praktiškai į parengtą verslą.

Tačiau egzistuoja vienas “bet”. Būtina turėti maždaug 85000 dolerių pradinį kapitalą. Taigi!

Kodėl gi mūsų koncepcija – tinklinis marketingas – yra kitas logiškas žingsnis arba verslo vystymosi laiptelis?

Tinklinis marketingas jums suteikia visus franšizės privalumus už minimalią kainą.

Dar daugiau, sėkmingas verslininkas – tinklinio marketingo sistemos dalyvis – turi galimybę uždirbti tiek pat, jeigu ne daugiau, kiek verslininkas, naudojantis franšizę. Kokiu būdu? Prisiminkite autorinius honorarus.

Kaip teisingai sukurti verslą tinklinio marketingo pagrindu?

Tai smulkiai aptariama mano knygoje “Geriausias. Toks jūs galite būti tinkliniame marketinge”. Aš labai didžiuojuosi savo knyga ir džiaugiuosi, kad tiek daug šios srities ekspertų laiko ją geriausiu vadovu darbiui tinklinio marketingo sistemoje. Duodu jums žodį, kad skaitydami šią knygą, jūs žingsnis po žingsnio judėsite neįprastai sėkmingos verslo sistemos sukūrimo link. Tad jeigu jūs turite klausimų, “kaip” sukurti savo verslą, gaukite mano knygos egzempliorių ir jūs viską sužinosite.

O dabar noriu, kad jūs įsisavintumėte nepajudinamą tinklinio marketingo taisyklę: pirmiausia reikia tikėti jo koncepcija. Aš noriu, kad jūs pamatytumėte jums siūlomą kilimą-lėktuvą. Noriu, kad suprastumėte: tinklinis marketingas iš tikrųjų yra didžiausia galimybė žmonijos istorijoje!

Labiausiai čia tinka istorinis pavyzdys. Nesistebėkite ir nepurkštaukite. Aš žinau, kad daugelis iš jūsų galvoja, kad istorija – nuobodus dalykas, kuri reikalinga tik mokinukams. Tačiau gali būti įdomi ir jums. Pavyzdžiui, ar matėte filmą “Šokiai su vilkais” (Dances with Wolves)?

Mano žmona Ivon ir aš nuėjome pažiūrėti šį filmą. Mes neturėjome supratimo, apie ką jis. Paprasčiausiai girdėjau iš draugų, kad “Šokiai su vilkais” – geras filmas, kurį verta pažiūrėti.

Tačiau jis pasirodė ne šiaip geras, tačiau nepaprastas, išskirtinis filmas! Kai pasibaigė seansas ir pasirodė titrai, mudu su Ivon vis dar sėdėjome kaip prirakinti savo vietose ir neturėjome jėgų pakilti. Mums iš akių vyrėjo ašaros. Krūtinėje ir visame kūne jautėme virpulį ir jaudulį.

Mano sielą skaudėjo dėl tikrųjų Amerikos gyventojų. Aš buvau pripildytas vaizdų, praeinančių pro mano akis. Mane nustebino indėnų kilnumas, išmintis, jų gyvenimo paprastumas ir grožis, požiūris į savo žemę ir gentainius.

Tikri filmai turi sužadinti jums stipriausias emocijas, žadinti gėriui!

Aš nelaikau savęs tokiu talentingu, kaip vainikuotas laurais aktorius ir režisierius Kevin Costner, ir visai nebūtina, kad nuosavo verslo gimimas ir vystymasis padarytų jums tokį galingą poveikį, kaip, tarkime, man ir Ivon padarė “Šokiai su vilkais”. Tačiau pažadu jums kitką: kai persismelksite tinklinio marketingo koncepcija, patikėsite galimybe valdyti savo gyvenimą ir sukurti tvirtą pagrindą užsitikrinti asmeninę ir finansinę laisvę – jūsų gyvenimas pasikeis iškart ir visam laikui!