

NA ČO SA TREBA SÚSTREDIŤ A KÝM SA STAŤ

V ČOM JE TAJOMSTVO ÚSPECHU?

Sieťový marketing budujú ľudia...tí ktorí ho budujú úspešne majú 7 spoločných vlastností. Každý jeden z nich má svoj príbeh. Práve tieto príbehy spájajú ľudí s touto profesiou.

Pretože vďaka tomu, že majú svoje skúsenosti, prežili situácie vďaka ktorým pochopili, že chcú prežiť svoj život už len v hodnotách, zobrali zodpovednosť za svoj život do vlastných rúk, ale taktiež mnohý z nich sa rozhodli plniť si svoje sny a všetci hľadali spôsob AKO.

Mnohý z týchto ľudí začínali od nuly alebo dokonca v minuse, no všetci mali spoločné svoje veľmi silné PREČO - teda skutočne silný dôvod prečo CHCÚ a práve to im dalo silu, ktorá predurčuje človeka v tomto podnikaní k dlhodobému úspechu.

Pretože takýto postoj z ľudí svieti, takýto postoj ľuďom dáva silu prekonávať prekážky...a takýto ľudia dosahujú svoje ciele.

BUĎ ROJKO

Každý v tejto skupine je ROJKO. Pretože títo ľudia chápu, že negatívita teda pesimizmus ich ubíja a oslabuje, pretože im uberá energiu. Uvedomili si, že to čo ľudia považujú za istotu a bezpečie je najväčším rizikom. Že tam kde upierame svoju pozornosť, tam to rastie. A tak zacielila na svoje sny, vízie zmenili ich na ciele a spravili si plán. Našli odvahu sa zobrali zodpovednosť do vlastných rúk rozhodli sa ísť tým správnym smerom, pretože to je jediné skutočné bezpečie.

KRITICKY MYSLI

Každý jeden človek v tejto skupine vie KRITICKY MYSLIEŤ. Čo to znamená. Jednoducho mať svoj názor na vec. Takýto ľudia odmietajú mentalitu „stáda“...tvrdé slovo ale bohužiaľ pravdivé. Pretože veľké percento viac ako 90% ľudí žijú v strachu a tým sa stávajú tkzv. „šedým priemerom“. Takýto ľudia nemajú práve preto schopnosť správne uvažovať.

Tí ktorí ovládajú kritické myslenie sú od prírody zvedaví a otvorení výzvam. Nie sú cinický, ale sú skeptici voči zavedeným jednostranným obmedzujúcim pravidlám. Vo všetkom idú do hĺbky, odmietajú povrchnosť. Striktne sa držia pevných postojov a chápu, že nemôžu zostať stáť ale neustále na sebe pracovať, čím posúvajú svoje hranice.

PRACUJ

Každý parí medzi úspešných a to platí aj mimo MLM pretože žijú aktívne. Títo ľudia nesedia a nečakajú. Pracujú na sebe, tvoria aby mali výsledky. Nesedia zo založenými rukami, pretože vedia že pečené holuby, im samé a zadarmo do úst nepadnú. Neveria v spôsoby, ktoré by im ponúkajú ľahké a rýchle zbohatnutie. Vedia, že výsledky prídu len, ak budú konať a preto nesedia, nečakajú ale idú do akcie teda pracujú... na sebe, plnení si svojich výziev a pomáhajú ostatným a tým pomáhajú aj sebe. Túto profesiu majú radi a baví ich. Objavili totiž spôsob ako vyvážiť svoj osobný život a prácu, tak aby to malo zmysel.

BUĎ UČITEĽ

Každý v tejto skupine je dobrý učiteľ. Chápu, že kvalitná duplikácia je postavená na jednoduchosti teda na postupe, ktorý dáva schopnosť, aby každý človek zvládol tieto kroky. Vedia, že tu netreba špeciálny marketing, ani žiadne špeciálne schopnosti. Stačí sa učiť, konať a odovzdávať skúsenosti, ktoré fungujú - svojmu tímu. Čím jednoduchšie, tým lepšie. Preto postupujú takým spôsobom, aby to dokázal opakovať každý jeden človek.

UČ SA

Každý v tejto skupine je študent. Všetci sa chcú neustále vzdelávať a preto si denne vyhradzujú čas aj na svoj vlastný rozvoj a to im dáva sebaistotu, sebavedomie a sebahodnoty, silu, energiu, pozitívny postoj a schopnosti, ktoré človeka posúvajú.

TAJOMSTVO ÚSPECHU V ŽIVOTE AJ MLM JE TEDA V TOM, PRACOVAŤ NA SEBE TAK ABY SME BOLI DNES O NIEČO VIAC LEPŠÍ (v zmysle hodnôt), AKO SME BOLI VČERA.

Najväčšou chybou je ak si na základe tohto niekto myslí, že je potrebné meniť druhých. CHYBA!!! Nie základ je pracovať a meniť seba a okolie sa pridá. Pretože budú vidieť výsledky. KAŽDÁ činnosť v tejto oblasti profesie totiž vytvára domino efekt – buď pred ÚSPECHOM rúca prekážky alebo ich stavia. Je teda jasné, že zmeniť svet znamená ZAČAŤ OD SEBA.

BUĎ LÍDER

Každý v tejto skupine je vodca – teda líder – teda človek , ktorý buduje svoj úspech a pomáha na tejto ceste aj ostatným. Človek, ktorý má silu zvládať všetky situácie s maximálnou hodnotou a nebojí sa prekážok. S týmito vlastnosťami sa nikto nenarodil. To sa treba naučiť. Je jedno či má človek titul pred meno alebo nie, či v svojom živote mal profesiu na vysokej pozícii alebo bol len radovým zamestnancom... to z človeka lídra nerobí. Ľudia sa stávajú lídrami pre ich tichý hlas ukrytý vo vnútri v nich. Pretože veria v silu a schopnosti v každom človeku, sú tímovými hráčmi, základom pre nich je česť a etika. Veria tiež v lepší spôsob života, vidia možnosti a príležitosti, ktoré nevyužívajú len vo svoj prospech. Sú presvedčení o tom, že ak konajú dobro, sú ochotní sa podeliť s tým, čomu veria a čo vidia, čomu rozumejú – aj s ostatnými. Dôvodom je aby veci menili k lepšiemu. Ich hlavným cieľom je využiť právo vytvoriť si svoje vlastné istoty a pomôcť tým aj druhým...pretože to patrí každému.

Život už od kedy existuje ľudstvo musel mať pravidlá. Väčšina pravidiel je stavaná síce pre masu ľudí, no iba v malom percente pre osobe týchto mas. Či sa pozrieme do akéhokoľvek zriadenia, každé pravidlá určovali síce „poriadok“ no ich cieľom bolo usmerniť masu pre ciele úzkych skupín ľudí. Či je to feudalizmus, kapitalizmus, komunizmus, demokraciu... Je to tak aj v dnešnej dobe. Do hĺbky sa na to pozrieme v jednej z tém v ďalšom kurze. Prečo teda teraz o tom hovorím? Ak si zoberieme systém MLM tak jeho budovanie je úplne opačne postavené ako pravidlá v bežnom či už korporátnom svete, ktorý poznáte ako zamestnanie alebo v bežnom podnikateľskom svete.

V zamestnaní majú ľudia určené povinnosti, čo sa od nich očakáva. Žiaden nadriadený nemá za cieľ aby pomohol svojmu podriadenému aby sa zlepšoval, aby sa posúval výkonnostne. Dokonca ani žiadna spoločnosť nemá záujem, aby ktokoľvek v ich spoločnosti mal snahu rozumieť veciam nad rámec svojich povinností. Prečo to tak je. No práve jedným z dôvodov je, že je tu nadstavená rivalita a to v podobe kariérneho rebríčka. Ako môže šéf chcieť aby ho zástupca „dobehol v šikovnosti a schopnostiach? Veď tým ohrozuje jeho pozíciu a tým teda aj jeho príjem. Ako môže vrchný manažment mať všetky informácie ako má vedenie firmy, veď tým môže ohroziť konkurencieschopnosť spoločnosti. To je z hľadiska biznisu a ľudskú stránku veci drží na uzde rivalita, ktorá v podstate aby bola funkčná potrebuje, aby každý v tejto hierarchii mal strach. Strach z nadriadených, strach o svoje miesto ...

U živnostníkov a malých podnikateľov je to tak isto alebo dokonca ešte horšie. Dnes svet konkurencie je veľmi ťažký. Doslovne sa dá povedať, že prerastá v boj o prežitie. Dôvodom je hlavne to, že ponuka všetkého čo je na svete je podstatne vyššia ako dopyt. Ako môže podnikateľ nájsť šikovného človeka aby sa on dostal z kysieho závodu, teda nemusel byť denne viac ako 20 hodín zamestnaný vo vlastnej firme? Veď ak odovzdá všetky stratégie cudzej osobe, vytvára si vlastne konkurenciu v svojom domácom území. Ak odovzdá všetko iným do rúk, najväčšou pravdepodobnosťou je, že takýto človek ak je šikovný pochopí svoju hodnotu a po čase keď sa stane nezaplatiteľným, vytvorí si jednoducho podobnú firmu o ulicu ďalej od svojho zamestnávateľa a ak je dravec, tak nájde spôsob ako zdokonaľiť čo sa naučila konkurencia je na svete. Má to mnoho nevýhod tie sú teraz ale v tomto momente pre nás nezaujímavé.

No a tu je práve ten najdôležitejší rozdiel, ktorý sa mnohým ľuďom zdá nepochopiteľný dokonca mnohí ľudia sú voči nemu priam skeptický. V tomto podnikaní sa môžete dostať dopredu nie tým, že budete ostatným brániť v raste a napredovaní ALE NAOPAK. Práve tým, že pomôžete rásť ostatným, budete ich podporovať, odovzdávať im vlastné skúsenosti, viesť ich – iba v tom prípade rastiete aj vy a to po všetkých stránkach. Čím viac bude ľudí, ktorým pomôžete dosiahnuť úspech, tým úspešnejším sa stanete. Naopak to nefunguje!!!

Ak sa totiž v tomto biznise snažíte na ľuďoch, ktorých sponzorujete zarobiť, spoznajú to veľmi rýchle a vy budete na ceste k pádu a nie úspechu. Preto ak vaším cieľom je uspieť, sústreďte sa na to, ako môžete pomôcť iným, iba tak sa váš vlastný úspech dostaví.