

# MLM EMELEMO MANIA

## GRZECZNI CHŁOPCY PRACUJĄ NA ETACIE, NIEGRZECZNI W PIRAMIDACH

*autobiografia biznesowa*

PIOTR SMAŁA



Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji ["Emelemomania"](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez  
[www.darmowe-ebooki.com](http://www.darmowe-ebooki.com)

Copyright by Złote Myśli & Piotr Smała, rok 2013

Autor: Piotr Smała

Tytuł: Emelemomania

Data: 10.05.2017

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

[www.zlotemysli.pl](http://www.zlotemysli.pl)

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

# Spis treści

Przedmowa.....	5
Wstęp .....	8
<b>CZĘŚĆ PIERWSZA.....</b>	<b>11</b>
1. W wieku sześciu lat „poszukiwałem złota” .....	11
2. DUŻA KORPORACJA — rozpoczął się mój koszmar .....	14
3. Tydzień „na zmywaku” w Londynie .....	26
4. Biznes rodzinny .....	30
5. Doradca techniczno-handlowy.....	33
6. Zaczyna się ostra rock’n’rollowa jazda bez trzymanki — moja własna wytwórnia płytowa MODERN ROCK REVOLUTION.....	37
7. Dwa ekstremalne doświadczenia: MLB & ACN.....	50
8. Trzydzieści miesięcy na „strecie” w Trójmieście.....	56
<b>CZĘŚĆ DRUGA.....</b>	<b>69</b>
9. Twój umysł to twój „kapitał początkowy”!.....	69
10. „Zawodowi Poszukiwacze Pracy” .....	78
11. Spotkasz cztery typy ludzi na swojej drodze.....	83
12. Cena sukcesu w MLM-ie .....	92
13. Moje zasady postępowania .....	102
14. Wykreuj własną legendę!.....	109
<b>Niezbędnik AVRIOwicza .....</b>	<b>111</b>
1. „Karty na stół!” — skąd się wzięłem w AVRIO.....	111
2. „Pierwsi mają najlepiej” — otóż nie... ..	112
3. Co nas wyróżnia? .....	116
4. Start Up!.....	118

## CZĘŚĆ DRUGA

### 9. Twój umysł to twój „kapitał początkowy”!

Pamiętasz pierwszy rozdział tej książki? Zauważ, że od najmłodszych lat byłem nastawiony na sukces. Niczego wielkiego nigdy nie osiągniesz ani przypadkiem, ani „przy okazji”, a już na pewno nie osiągniesz sukcesu w naszej branży.

Wszystko bowiem zaczyna się od twojego myślenia. Każda rzecz materialna, której dzisiaj używasz, czy też usługa, z której korzystasz, kiedyś była tylko wizją, nieodpartym pragnieniem jej twórcy, aby zaistniała w świecie widzialnym. To, co masz w głowie, to masz później we własnym życiu. Są ludzie, którzy całe życie mają z czymś problem. Najczęściej mają problem i to duży ze sobą samym. Zgadnij, czym się interesują? Przypuszczam, że przychodzą do pracy, w której tylko odliczają czas do

opuszczenia murów biura, następnie jadą do domu i odpalają TV, faszerując się treściami, które zaśmiecają ich umysł. Wybacz... ale oglądanie idiotycznych seriali oraz kronik wypadków nie uczyni z ciebie człowieka sukcesu! Dlaczego? Ponieważ, najzwyczajniej w świecie, tracisz swój cenny czas, który mógłbyś zainwestować we własny rozwój.

Jeżeli planujesz zarobić jakiekolwiek pieniądze w branży MLM, to pierwszą rzeczą, jaką powinieneś zrobić, jest wyrzucenie twojego telewizora przez okno... OK, żartuję. Nie jest to konieczne. Ważne jest jednak, abyś zorganizował swój dzień w taki sposób, żebyś minimum godzinę dziennie poświęcał na edukację. Czytaj książki o tematyce biznesowej, motywacyjnej. Jest masa świetnych publikacji, które sprawiają, że staniesz się lepszym i mądrzejszym człowiekiem. Poznawaj także nowych ludzi wszędzie, gdzie to jest możliwe. Biznes MLM jest biznesem opartym na relacjach, dlatego też musisz nauczyć się zdolności komunikacyjnych. Najlepszym sposobem na to jest rozmawianie z drugim człowiekiem. Nie jest istotne, kim jest twój rozmówca. Ja przez dziesięć ciężkich lat, o których pisałem w pierwszej części tego dzieła, poznałem tysiące osób i powiem ci, że nie ma lepszego sposobu na własny rozwój, jak rozmawianie z ludźmi, którzy są zupełnie różni od ciebie. Od każdego się czegoś wartościowego nauczysz. Każda relacja to jest sprzężenie zwrotne i wniesie do twojego dotychczasowego doświadczenia życiowego jakąś wartość dodaną. Jeżeli poznasz dobrą i mądrą osobę, to jej sposób mówie-

nia czy myślenia zainspiruje cię do dobrych rzeczy. Jeżeli na swojej drodze spotkasz złego człowieka, to także taki kontakt wniesie bardzo dużo dobrego w twoje życie. Umiejętność krytycznego myślenia, intuicja oraz sztuka „wyczuwania ludzi” po pierwszych kilkunastu sekundach znajomości przyjdą wraz z praktyką.

Może cię to zaskoczy, ale najbogatsi ludzie na świecie, o których do tej pory słyszałeś, to są także najbardziej otwarte na nową wiedzę i doświadczenia osoby, jakie zamieszkują naszą planetę. Wyobraź sobie, że milionerzy — ludzie, którzy mają wszystko, jeżeli idzie o sferę materialną ich życia — cały czas uczęszczają na szkolenia do innych mądrych ludzi i wydają na takie jedno seminarium np. setki czy nawet tysiące dolarów! To jest właśnie mądrość życiowa! Czerpać dobrą energię, wiedzę oraz doświadczenie od innych ludzi. Bardzo gorąco cię zachęcam, abyś brał czynny udział we wszystkich możliwych szkoleniach i seminariach, jakie organizuje twoja firma MLM, z którą współpracujesz oraz w ogóle byś jeździł na tego typu imprezy organizowane w naszym kraju.

Każda osoba, którą Bóg postawił dzisiaj na twojej drodze, jest twoim „zadaniem domowym” na teraz! Pamiętaj, że nie jest ważne to, co nas w życiu spotyka, ale to, jak my na to reagujemy. Wielkość człowieka polega właśnie na tym, aby godnie reagować na życiowe wyzwania. Wiem, że nie jest to łatwa sprawa, bo często ulegamy złym emocjom i angażujemy własną energię w niewłaściwe rzeczy. Ja sam, jak już wiesz, czasami „odpływałem” w rejony, w które nie powinienem był nigdy trafić... Tak długo jed-

nak, jak żyjemy na tej ziemi, mamy czas, aby wyprostować wszystkie kręte drogi własnego życia oraz naprawić błędy i zadośćuczynić ludziom, których w taki czy inny sposób skrzywdziliśmy. Zawsze daruj innym różne drobne urazy i nie chowaj krzywd we własnym sercu. Mnie wiele osób zraniło, rozczarowało czy nie dotrzymało wcześniejszych ustaleń, co było później z kolei powodem brzemiennych w skutkach decyzji... Nigdy jednak nie czulem do nikogo nienawiści czy żalu. Wierzę w nieskończoną sprawiedliwość Opatrzności i jestem przekonany, że powinno się iść przez życie, dobrze czyniąc i nie pamiętać złego, ponieważ złe myśli, które mamy we własnym umyśle, zniszczą nas samych. Autodestrukcja jest głupia i zła. Bóg stworzył nas po to, abyśmy byli szczęśliwi i dawali szczęście innym ludziom poprzez to, co o nich myślimy, do nich mówimy i to, co dla nich ostatecznie konkretnie robimy! Pamiętaj, że „wiara bez uczynków jest martwa”.

Potraktuj twój biznes marketingu sieciowego tak jak pięcioletnie studia magisterskie. Po prostu daj sobie czas na to, aby nauczyć się wszystkiego tego, czego musisz się nauczyć, aby odnieść sukces. Rzecz w tym, że żebyś mógł zarobić jakiegokolwiek pieniądze w tym biznesie, to najpierw sam musisz przedstawiać jakąś konkretną wartość! Pamiętasz moje „sukcesy” z czasów, w których współpracowałem z firmami Herbalife czy ACN? W obu przypadkach poniosłem porażkę. Wiesz dlaczego? Ponieważ na poziomie mentalnym byłem w „zerówce”, a biznes MLM to są studia wyższe! Ciężko studiować człowiekowi, który nie uczył się wcześniej w szkole podstawowej,

gimnazjum i liceum. Nie da się! O ile w przypadku Herbalife nie mogło mi się udać, bo po prostu nie pracowałem, to w przypadku ACN było już zupełnie inaczej. Tam pracowałem bardzo dużo, ale nieumiejętnie. I to, że mi się nie udało zarobić w tym biznesie, to była wyłącznie moja wina. Głównym powodem mojej porażki w trakcie współpracy z ACN była moja postawa petenta i desperata zarazem. Zawsze kiedy podchodziłem do jakiegokolwiek osoby i proponowałem jej „biznes życia”, to na poziomie świadomym wysyłałem komunikat: „Pokażę ci szansę, dzięki której zmienisz swój dotychczasowy sposób życia na lepszy i zarobisz dużo pieniędzy”. Niestety, przedmiotowy rozmówca w moich oczach widział zupełnie coś innego... Prawdziwy komunikat, który on odkodowywał, brzmiał: „Człowieku, wejdźże w ten biznes, bo jak nie zarobię na opłaceniu twojej licencji jakiegokolwiek kasy dla siebie, to będzie źle! Proszę, błagam! Pomóż mi, nie mam z czego żyć...”. Taką właśnie miałem postawę, będąc zadłużonym na 15 000 zł człowiekiem, proponującym współpracę biznesową innym ludziom. Każdy z nas ma jakiś tam poziom inteligencji emocjonalnej i jesteśmy w stanie wyczuwać własne intencje i stany. Desperacja jest stanem emocjonalnym, którego nie da się przyodziać w najdroższy nawet garnitur, ani opakować w piękne NLP-owskie zaklęcia. Każdy, niespecjalnie bystry nawet człowiek, zorientuje się, że próbujesz mu sprzedać ściemę. Kiedy twoja mowa ciała jawnie zaprzecza mowie twoich ust, to nic z tego nie będzie.



MLM to „Uniwersytet Życia”. Jeżeli jesteś studentem, to z tego dzieła zapamiętaj szczególnie ten akapit i poniższe treści weź sobie głęboko do serca. Chcę ci przedstawić prostą symulację, dzięki której zrozumiesz, że naprawdę warto, abyś zaangażował się w biznes MLM. Jeżeli inwestujesz swój cenny czas i energię na uczenie się „akademickich przedmiotów”, to przeanalizuj poniższe tezy.

Będąc na jakichkolwiek studiach magisterskich, potrzebujesz pięciu lat, aby „się obronić”, prawda?

Równolegle przystąp do „Uniwersytetu Życia”, rozpoczynając swoją praktyczną edukację w firmie zajmującej się marketingiem sieciowym. Odpowiedzmy sobie zatem na pięć kluczowych pytań:

### **1. Co studiujesz?**

Często na rozmowie kwalifikacyjnej, którą przeprowadzam z osobami szukającymi możliwości zarabiania pieniędzy, pytam: „Co studiujesz?”. Student najczęściej odpowiada coś w stylu: „A wiesz... Studiuję dziennikarstwo i komunikację społeczną i jeszcze zacząłem drugi kierunek, psychologię w biznesie”. Myślę sobie: „Super, kujonie! Żał mi ciebie...”.

OK. To pytanie ma jeszcze drugie dno. Zastanów się, proszę, „co studiujesz” — tyle że w sensie ogólnym. Nie pytam o szczegółową nazwę twojego kierunku na studiach, ale o to „co studiujesz”, czyli jakie treści wprowadzasz do swojego umysłu. Problem w tym, że 90% wszystkich treści, które wkuwasz, będąc na studiach, jest zupełnie bezużyteczne. To, czego nauczyłeś się na twoim pierwszym roku, najprawdopodobniej nie będzie już aktualne,

kiedy obronisz pracę magisterską. Kiedyś grupka studentów zapytała Alberta Einsteina: „Panie profesorze, jakie będą pytania na teście sprawdzającym na koniec roku?”, Einstein odrzekł: „Takie same jak w zeszłym roku”. Rozbawieni studenci na to szybko zripostowali: „Ależ panie profesorze, te pytania już były!”. Na co Einstein: „No tak, ale odpowiedzi są już zupełnie inne...”.

Pamiętam, jak studiowałem na PRz na kierunku zarządzanie i marketing. Powiem szczerze, że niewiele pamiętam ze studiów, a wszystkiego, co najlepsze, nauczyłem się „na własnej skórze” oraz czytając książki wielkich myślicieli i praktyków biznesu.

Na pytanie „co studiujesz?” w kontekście „Uniwersytetu Życia” odpowiedzi będą zupełnie inne. MLM to jest poligon doświadczalny. Żeby ukończyć ten rodzaj studiów, musisz naprawdę dużo pracować, szczególnie nad sobą samym. W MLM nie jest istotny poziom twojej inteligencji językowej czy matematycznej, ale istotny jest poziom twojej inteligencji emocjonalnej. Dyplomu nie przyzna ci dziekan czy rektor, ale ludzie, którzy ci zaufali, poszli za tobą i których nauczyłeś wszystkiego, czego byłeś w stanie ich nauczyć. Zamiast kawałka bezużytecznego papieru, na który dzisiaj już nikt nie patrzy, otrzymasz dawkę życiowej wiedzy i doświadczenie biznesowe, o jakim nawet się nie śniło twoim kolegom z roku.

Na „Uniwersytecie Życia” prowadzisz interdyscyplinarne zintensyfikowane studia z dziedzin takich jak:

- ◆ negocjacje,
- ◆ motywacja,

- ◆ sprzedaż,
- ◆ relacje międzyludzkie,
- ◆ inteligencja emocjonalna,
- ◆ finanse osobiste,
- ◆ przywództwo,
- ◆ przedsiębiorczość,
- ◆ zarządzanie czasem,
- ◆ wytrwałość i nieustępliwość,
- ◆ i wiele, wiele innych umiejętności, które później z powodzeniem wykorzystasz w innych aspektach twojego życia.

## **2. Od kogo się uczysz?**

Drugie pytanie definiuje kwestię osoby, która przekazuje ci wiedzę. Na studiach są to: adiunkci, doktorzy, profesorowie. Ogólnie mówiąc, są to ludzie, którzy całe swoje życie spędzili w bibliotekach, pisząc swoje dzieła traktujące o dziedzinach szczegółowych, w których się wyspecjalizowali. Są to pracownicy etatowi, których zatrudnia uczelnia. W przypadku „Uniwersytetu Życia” mamy do czynienia z ludźmi, którzy zawsze do swoich sukcesów doszli na drodze samopoznania, samozaparcia. Włożyli w nie dużo wysiłku. Tutaj sobie trzeba samemu wypracować własną pozycję w strukturach firmy. Nie ma mowy o „awansach po znajomości”, jak to ma miejsce często na uczelniach wyższych. Jak by nie było, uczelnia to też jest korporacja, a jak sprawy wyglądają w korporacjach, to już miałeś możliwość przeczytać wcześniej.

### **3. Co zyskujesz?**

Po ukończeniu studiów zyskujesz wielu nowych znajomych, piękne wspomnienia oraz masę informacji, których w 90% nie użyjesz w swojej przyszłości zawodowej. Może się też zdarzyć, że „zyskujesz” kredyt studencki, tak bardzo popularny i chętnie brany przez młodych ludzi, którzy są najlepszymi potencjalnymi ofiarami dla pazer-nych bankierów.

Kończąc „Uniwersytet Życia”, zyskujesz również wielu nowych znajomych. Poza tym nabywasz nowe umiejętności, które na 100% wykorzystasz w życiu. Jeżeli podszedłeś do sprawy profesjonalnie, to zyskujesz to, co najistotniejsze w tym biznesie: styl życia, który zapewnia samorealizację w sensie duchowym, emocjonalnym oraz finansowym — zostajesz rentierem, którego pieniądze dużo pracują zaangażowane w biznes, podczas gdy ty możesz się oddać realizowaniu swoich pasji i spełnianiu marzeń.

### **4. Po co studiujesz?**

Odpowiedz sobie bardzo szczerze na to pytanie, ponieważ ja osobiście uważam, że straciłem cztery i pół roku z mojego życia, kiedy podjąłem decyzję o studiowaniu. Mając dzisiejszą wiedzę i doświadczenie życiowe, nie podejmowałbym żadnych studiów. Strata czasu...

### **5. Ile zarobiłeś?**

A teraz policz sobie, ile kosztowały cię studia. Nie mówię tutaj o ilości nieprzespanych ze stresu nocy, godzin poświęconych na pisanie referatów, rozpraw oraz projektów, ale o twoje koszty finansowe!

Dla przypomnienia:

- ◆ płacenie za wynajem pokoju w akademiku lub stacji,
- ◆ bilety: miesięczne, sieciowe, semestralne,
- ◆ codzienne posiłki,
- ◆ wydatki związane z „baletowaniem” — alkohol, papierosy, drinki w klubach, pubach itp.
- ◆ książki, zeszyty, pomoce naukowe,
- ◆ kserowanie nieraz całych książek,
- ◆ składanie się na „drobny upominek” dla różnych wykładowców itd.

Jak by nie było, to jesteś grubo w plecy.

Na „Uniwersytecie Życia” także jesteś grubo, tyle że na plusie!

## **10. „Zawodowi Poszukiwacze Pracy”**

Zanim przejdę do omawiania kolejnych kwestii związanych z biznesem MLM, to chcę kilka następnych stron poświęcić „znakowi końca czasów”, czyli tak zwanym „Zawodowym Poszukiwaczom Pracy” (w skrócie „ZPP”).

Na początku rozważań może krótki profil charakterologiczny takiego „egzemplarza”. Czym się charakteryzuje taki typ, po czym można go poznać. Oto cechy wspólne wszystkich ZPP:

1. Wysyła po kilka razy swoje CV na to samo ogłoszenie oferujące możliwość zarabiania pieniędzy.

2. Kiedy już do niego dzwonię, to prosi mnie o informację, z jakiej firmy czy też z jakiego ogłoszenia dzwonię, mówiąc przy tym coś takiego: „Ale proszę mi powiedzieć, z jakiego ogłoszenia pan dzwoni, bo tyle CV wysłałem...”.
3. Kiedy już przyjdzie na rozmowę rekrutacyjną, to przeważnie się spóźni lub przyjdzie 40 minut wcześniej, o ile w ogóle dotrze. Najprawdopodobniej delikwent zakłada, że wszyscy są w kwestiach czasu „wszechmogący”, tak jak i on.
4. Zdarza mu się nie przyjść wcale. Wtedy obowiązkowo nie informuje mnie o tym fakcie telefonicznie ani w żaden inny społecznie akceptowalny w naszej szerokości geograficznej sposób.
5. Kiedy w czasie prezentacji biznesowej, w której łaskawie wziął udział, domyśli się, że nie chodzi o „biurowe” siedzenie osiem godzin na dobę i „pierdzenie” w stół, to oburzony ostentacyjnie opuszcza salę.
6. Jeżeli rozmowa jest typu „jeden na jeden”, to patrzy „wzrokiem tęskniącym za rozumem” na przedmiotową prezentację, a jego mimika nie wróży nic dobrego ani konstruktywnego w kwestii ewentualnej współpracy biznesowej.

Zrobiliśmy niedawno z panem dyrektorem generalnym w firmie, z którą aktualnie współpracuję, mały eksperyment, aby mieć „dowód w sprawie”, jak się rzeczywiście one mają. Zaprosiliśmy dokładnie 101 osób, które oficjal-

nie „szukały pracy”, na rozmowę rekrutacyjną. Nauczonym bolesnym doświadczeniem, że zdarza się takim „egzemplarzom” nie docierać na czas i na miejsce pomimo wcześniejszych zapewnień, zaprosiliśmy wszystkich na jedną godzinę. Rezultat naszych badań był taki: na 101 zaproszonych gości przybyły 43 osoby.

O czym to świadczy? Moje wnioski są następujące:

1. Osoby szukające pracy wcale de facto jej nie potrzebują. Gdyby jej potrzebowały, to przyszłyby na rozmowę rekrutacyjną. To takie oczywiste.
2. Osoby „szukające pracy” właściwie same nie wiedzą, czego szukają. W większości przypadków nie są one w stanie odróżnić pojęć takich jak: praca, pieniądze, posada, możliwość zarabiania pieniędzy.

Może zdefiniuję pokrótce, jak ja rozumiem przedmiotowe pojęcia:

- ◆ „Praca” — określona czynność lub zbiór określonych czynności, których wykonywanie daje wysokie prawdopodobieństwo tego, że zarobię pieniądze.
- ◆ „Pieniądze” — bez komentarza.
- ◆ „Posada” — w potocznym rozumieniu zestaw prostych czynności, wykonywanych najczęściej przez osiem następujących bezpośrednio po sobie godzin zegarowych przez ludzi bez większych ambicji życiowych. Określenie „posada” określa się także często jako „etat”. Na całe szczęście ta forma zarabia-

nia pieniędzy jest coraz rzadziej oferowana nawet przez samych pracodawców.

- ◆ „Możliwość zarabiania pieniędzy” — obiektywnie rzecz ujmując, atrakcyjna opcja do wykorzystania dla każdej przeciętnie inteligentnej osoby. Niestety, wiele osób żyjących w XXI wieku jeszcze nie dostrzega takich możliwości.

Podsumowując nasze dotychczasowe rozważania, zaprezentuję „wzorcową rozmowę rekrutacyjną” z typowym „Zawodowym Poszukiwaczem Pracy”:

ZPP: Dzień dobry.

JA: A, dzień dobry panu, spóźnił się pan troszkę... Miał pan być 45 minut temu!

ZPP: No wiem, sorry... Ale przypaliłem sobie jajecznicę w czasie golenia i musiałem umyć patelnię, i ponownie sobie przyrządzić śniadanie. Wie pan, bezrobotni to też są ludzie. Też coś muszą jeść.

JA: Tak, racja. Czy może pan coś powiedzieć o sobie?

ZPP: Tak, oczywiście. Skończyłem dwa kierunki studiów (tutaj wymienia jakie), znam dwa języki obce w stopniu podstawowym (tutaj wymienia jakie), posiadam książeczkę sanepidu, prawo jazdy na samochód i motor, uprawnienia na obsługę koparko-ladowarki, żurawia, kasy fiskalnej oraz posiadam orzeczenie o umiarkowanym stopniu niepełnosprawności.

JA: No tak właśnie mi się wydawało, jak zaczął pan opowiadać o sobie... Czy stopień pana niepełnosprawności jest na pewno tylko umiarkowany?



ZPP: Tak jest! Posiadam jeszcze umiejętności: bardzo dobra obsługa komputera, łatwość nawiązywania kontaktów, komunikatywność, odpowiedzialność, wysoka kultura osobista, zdyscyplinowanie, uczciwość, silna motywacja do pracy, umiejętność pracy w stresie, rzetelność i odpowiedzialność, kreatywność, chęć do pracy, zaradność, opanowanie oraz zdolności przywódcze oraz że się nigdy nie poddaję i zawsze dążę do celu!

JA: Nooo, to mi się podoba! A jakie ma pan zainteresowania?

ZPP: Sport, turystyka, dziennikarstwo, moda, kosmetyki, film, fotografia, muzyka, informatyka, jazda konna oraz kulinaria.

JA: Świetnie, a jakie są pana marzenia?

ZPP: Chciałbym mieć na rękę 1200 zł!

JA: No, no, ambitnie — nie powiem... OK. Proszę mi powiedzieć, czego pan właściwie szuka?

ZPP: Szukam pracy!

JA: I co, od 5 lat pan jej nie znalazł?

ZPP: No, nie znalazłem, bo wszędzie tylko każą jakieś działalności zakładać albo perfumy sprzedawać w jakichś emełach.

JA: To czego pan właściwie szuka — pracy czy pieniędzy?

ZPP: Szukam praaaaacyyyy!

JA: OK. To może przedstawię, na czym konkretnie polegałaby pana praca w naszej firmie.

*Tutaj prezentuję kandydatowi szansę biznesową.*

JA: No i jak się panu podoba taka praca?

ZPP: Nie podoba mi się! Chce mnie pan wciągnąć w jakąś piramidę!

JA: To nie jest piramida, tylko biznes, piramidy budowali w dawnych czasach ludzie w Egipcie, a my żyjemy dzisiaj w Polsce i mamy 2013 rok, o ile pamiętam. Czyli co? Chce pan z nami pracować czy nie?

ZPP: Nie! Dziękuję za taką ofertę. To nie jest normalna praca, tylko jakaś ściema. Muszę sobie wreszcie poszukać jakiejś uczciwej, pewnej pracy! Do widzenia.

JA: Do widzenia.

Poza tym, że troszkę ubarwiłem całą rozmowę, to tak w większości przypadków wygląda mój dzień pracy, jeżeli daję szansę zarobienia pieniędzy osobom, które trafiły do mnie z ogłoszenia o pracę. Taka jest smutna rzeczywistość. Jeśli jesteś nową osobą w naszej branży, to zalecam ci, abyś nie uciekał się do tego typu metod rekrutacyjnych, ale zrobił własną „listę 100” i wpisał na nią swoich znajomych. Zadzwoń do nich z twoim sponsorem i zaproś „normalnych ludzi”. Tak będzie szybciej, skuteczniej i przede wszystkim oszczędzisz zarówno sobie, jak i ZPP masy niepotrzebnych nerwów.

Rekrutowanie ludzi z „cefałek” pozostaw zawodowcom, którzy wiedzą, jak z takimi gagatkami sobie radzić.

## **11. Spotkasz cztery typy ludzi na swojej drodze**

Uff... Namordowałem się, pisząc ten poprzedni rozdział. Chciałem jednak, żebyś miał świadomość, jakie są realia

w Polsce, jeżeli idzie o obycie większości społeczeństwa w kwestii myślenia o zarabianiu pieniędzy.

Skoncentruję się teraz na osobach, które przyjdzie ci zaprosić do biznesu z twojej własnej „listy 100”. Nie będę tutaj tłumaczył, na czym rzecz polega z tą listą, gdyż jest to absolutny fundament i wiedza elementarna w biznesie MLM. Powie ci o niej osoba zapraszająca cię do biznesu. Ja natomiast przedstawię ci, jak sprawa wygląda, jeżeli idzie o zapraszanie do biznesu twoich znajomych!

W największym uproszczeniu można ludzi podzielić na dwie kategorie:

- ◆ tych, którzy mają rezultaty,
- ◆ tych, którzy mają wymówki.

My w działalności MLM koncentrujemy się na dwóch rzeczach: po pierwsze, na dobieraniu sobie właściwych ludzi do współpracy i po drugie, na przewodzeniu tym właściwym ludziom w ich drodze do sukcesu.

Nie muszę ci chyba tłumaczyć, że lepiej dobrać sobie konkretnych, przedsiębiorczych ludzi, w których oczach żarzy się ogień, niż takich, którzy zanim domyślą się, co mieliby w ogóle robić, to już zrezygnują...

Szukamy zatem ludzi nastawionych na rezultaty!

Są to takie osoby, które przeważnie chodzą uśmiechnięte, z natury są optymistami. Mają wysokie ambicje i chcą się realizować na różnych płaszczyznach swojego życia. Ludzie ci zawsze inwestują w siebie: czytają książki o tematyce biznesowej i motywacyjnej i z każdym dniem wznoszą się na wyżyny własnych możliwości, poszerzając

cały czas własną sferę komfortu. To jest typ eksperymentatorów, ryzykantów i zwycięzców. Na pewno znasz takie osoby ze swojego otoczenia. To właśnie do nich jako do pierwszych udaj się, aby przedstawić szansę biznesową. Istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że większość z tych osób zdecyduje się dołączyć do twojego zespołu. Osoby nastawione na rezultaty nie znają pojęć takich jak: „nie da się”, „nie potrafię”. To są osoby idące przez życie przebojem. Zawsze osiągają swoje cele bez względu na to, czy dotyczą one: zdobycia dyplomu na studiach, zdobycia partnerki życiowej czy też osiągnięcia najwyższej pozycji w planie marketingowym w firmie, z którą aktualnie współpracują.

Ludzie mający wymówki!

Są to wszystkie osoby, które zawsze mają w życiu jakiś problem... Żeby nie wiem jak cudowne ich życie było, to i tak nie będą w stanie dostrzec piękna mijających chwil. To są ludzie zawsze na „nie”. Przeważnie jest to typ introvertów, krytykantów, drobnych cwaniaków, którym nie udało się w życiu niczego osiągnąć, bo myśleli, że nie inwestując we własny rozwój intelektualny, będą w stanie coś wielkiego w życiu osiągnąć. Są to wszelkiej maści nieudacznicy i niedorajdy życiowe. Przeważnie pracują na etacie za kieszonkowe lub „szukają pracy” — porównaj z kategorią ludzi pt. „Zawodowy Poszukiwacz Pracy”. To są właśnie „te klimaty”.

Kiedy pokażesz im swój biznes, to jak psy Pawłowa automatycznie i bezmyślnie odpowiedzą: „To jest piramida!”, „Nie bądź głupi, Janek też w tym był i nic nie

zarobil...”, „To musi być jakaś ściema, niemożliwe, żeby zarabiać kasę za takie coś” itd. Czasami nawet spodoba im się twoja propozycja i zarejestrujesz już na przykład taką osobę w systemie informatycznym; niestety już na drugi dzień, kiedy macie zaplanowane konkretne działanie, to dana osoba „nie dojedzie”, ale może nawet łaskawie wyśle ci SMS w rodzaju: „Hej, przemyślałem temat. Rezygnuję”.

Tytułem wstępu zdefiniowaliśmy sobie dwie główne grupy ludzi, jakie istnieją na naszej planecie. Teraz analizujemy wszystkie cztery możliwe scenariusze, które napotkasz po zaprezentowaniu szansy biznesowej twoim znajomym z „listy 100”.

### **1. WARIANT I — „NIE-NIE”**

Twój znajomy zaszczycił cię swoją obecnością i przyjechał na prezentację biznesu, wysłuchał cierpliwie tego, co na niej mówiono i po całej sprawie odpowie ci na przykład tak:

„Nie podoba mi się taki sposób na zarabianie pieniędzy. Jestem fryzjerem, prowadzę własną działalność gospodarczą i nie mam czasu na dodatkowe rzeczy”.

Oczywiście znajomy nie podejmie współpracy.

Uszanuj jego decyzję i podziękuj mu za to, że uszanował twoją osobę i przyszedł na spotkanie. Facet ma klasę i trzeba mu to oddać! To, że nie chce zarabiać pieniędzy w taki sposób, to jego zbójce prawo i nic nam do tego. Podziękuj mu w duchu, że nie zaangażował twojej osoby w działania, które docelowo okazałyby się bezcelowe...



## ZŁOTE MYŚLI POLECAJĄ

### Etat, biznes tradycyjny czy marketing sieciowy

**Kamila Molińska, Roman Hadasik**

Twoje obecne nastawienie do MLM ma swoje źródło w tym, co Ci na ten temat mówiono. Tylko czy to aby na pewno prawda?

Jeśli Twoja wiedza pochodzi od osoby, która tylko powierzchownie zna temat albo, co gorsza, od kogoś, kto poniósł na starcie porażkę w tym biznesie, to jak myślisz, czego się dowiesz?

Kamila Molińska i Roman Hadasik są współzałożycielami pierwszych w Polsce studiów podyplomowych dla branży marketingu sieciowego, przy współpracy z Wyższą Szkołą Bankową.

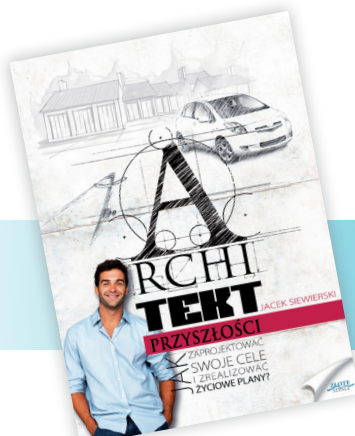
Z publikacji dowiesz się m.in.:

- ☞ czym naprawdę różni się MLM od pracy na etacie i własnego biznesu;
- ☞ jak to możliwe, że bez względu na to, co myślisz, już angażujesz się w tę działalność, tylko jeszcze nikt Ci za to nie płaci;
- ☞ ile naprawdę możesz zarobić, startując DZIŚ w Network Marketingu.

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

[HTTP://MARKETING-SIECIOWY.ZLOTEMYSLI.PL](http://MARKETING-SIECIOWY.ZLOTEMYSLI.PL)

## ZŁOTE MYŚLI POLECAJĄ



### Architekt przyszłości Jacek Siewierski

Same marzenia nie wystarczą, sama motywacja też. Potrzeba nie zrywu, ale holistycznej wizji i oczywiście realizacji. Architekt przyszłości nie czeka biernie na rozwój wypadków, lecz sam odważnie planuje swoje życie.

Kto powinien przeczytać książkę?

I. Młode osoby, które właśnie wchodzą w tak zwane dorosłe, odpowiedzialne życie i szukają sposobu na dobry start.

II. Każdy, kto czuje, że potrzebuje zmian w życiu, bo dotychczasowe działania prowadzą donikąd.

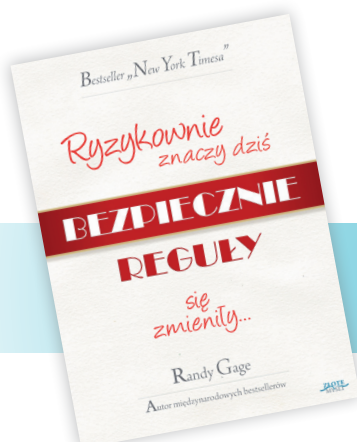
Dzięki tej publikacji dowiesz się między innymi:

- 👉 Jak poradzić sobie z natrętną obawą przed porażką, by nie paraliżowała Twoich działań.
- 👉 Jak skupić się na czterech najważniejszych obszarach w życiu, by skoncentrować swoje siły i maksymalizować efekty działań.
- 👉 Jak wyznaczyć nowy kierunek życia.

Nie licz na przypadki i weź swoją przyszłość w swoje ręce. Działając i korzystając z porad zawartych w tej pozycji, staniesz się Architektem. Architektem przyszłości.

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

[HTTP://CELE-ZYCIOWE.ZLOTEMYSLI.PL](http://cele-zyciowe.zlotemyсли.pl)



## ZŁOTE MYŚLI POLECAJĄ

### Ryzykownie znaczy dziś bezpiecznie Randy Gage

Milioner, ekspert w dziedzinie rozwoju osobistego, autor kilku poczytnych tytułów, mówca, organizator szkoleń i kursów wspierających przedsiębiorczość. W środowisku ludzi sukcesu nazywany często Milionerem Mesjaszem.

Przeszedł niezwykle burzliwą drogę do miejsca, w którym obecnie się znajduje. Próbował bezskutecznie dojść do fortuny, otwierając i tracąc kolejne biznesy, które pogrążały go w długach i poczuciu życiowej przegranej. Będąc ofiarą napadu i kradzieży, otarł się o śmierć na skutek postrzelenia w brzuch.

Tragiczne losy doprowadziły do tego, że wszedł na trwającą do dziś ścieżkę intensywnego rozwoju osobistego. Nowa, najświeższa lektura [Ryzykownie znaczy dziś bezpiecznie](#) jest tytułem otwierającym polską edycję serii książek tego charyzmatycznego i skutecznego nauczyciela życia.

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

[\*\*HTTP://RZYKOWNIE-ZNACZY-DZIS-BEZPIECZNIE.\*\*](http://ryzykownie-znaczy-dzis-bezpiecznie)

[\*\*ZLOTEMYSLI.PL\*\*](http://zlotemysli.pl)



## Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Książka, którą trzymasz w ręku, to prawdziwa historia wokalisty zespołu Marcelle Spirit oraz założyciela wytwórni płytowej Modern Rock Revolution, który po 10 latach różnych zawodowych doświadczeń osiągnął ostatecznie sukces w branży MLM. Książka przedstawia dramatyczne fakty z życia rockmana, kulisy show-biznesu oraz pracy dla wielkiej korporacji. Piotr Smała w "Emelemomanii. Grzeczni chłopcy pracują na etacie, niegrzeczni w piramidach" pokazuje m.in., jaka jest cena sukcesu w MLM-ie i jak dążył do realizacji swoich pasji i do pracy zgodnej z jego charakterem i wartościami. Jak mówi Piotr Smała: "Wykreuj własną legendę!".

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/12597/emelemomania-piotr-smala.html>

[Dodaj do koszyka](#)