

ŠLABIKÁR MULTI LEVEL MARKETINGU

Ako začať podnikáť bez kapitálu



Najlepšia investícia je vzdelávanie vlastných spolupracovníkov

Ján Zbojek

Šlabikár Multi level marketingu

Ján Zbojek

Úvod

O multilevel marketingu, alebo sieťovom marketingu už bolo napísaných množstvo kníh. Ďalej budem používať termín sieťový marketing v skratke SM. Pokúsil som prečítať všetko, čo bolo na našom trhu dostupné. Knihy väčšinou sú písané zo špecifického uhlu pohľadu, zamerané na určitú oblasť. Autori sa snažia odovzdať ľuďom svoje najlepšie skúsenosti, ktoré získali praxou v sieťovom marketingu, kde dosiahli veľké úspechy. Začiatočníci doslova hltajú tieto skúsenosti najväčších lídrov. Po prečítaní knihy, ktorá im bola odporučená sa ich snažia napodobňovať, ale žiaľ iba so striedavými úspechmi. Každý autor dáva dôraz na inú zložku sieťového marketingu, lebo tá bola kedysi jeho silnou stránkou.

Nesmieme zabudnúť, že každý človek je jedinečný a neopakovateľný. Systém, ktorý niekomu perfektne funguje, môže byť u druhého úplným prepadákom. Keď dvaja robia to isté, nikdy nedosiahnu rovnaký výsledok. Neexistuje hotový návod na to, ako byť úspešný v SM. Existujú len určité vymedzené rámcové pravidlá, ktoré keď sa dodržiavajú, zabezpečia dosiahnutie zodpovedajúceho výsledku. Do praxe SM prichádzame s rôznymi talentovými dispozíciami, schopnosťami, vedomosťami, ale aj vzdelaním, skúsenosťami a charakterovými vlastnosťami. Nenájdete dvoch rovnakých ľudí. Líšia sa svojimi fyzickými dispozíciami, charakterovými vlastnosťami, psychickou odolnosťou a duševnými predpokladmi a schopnosťami. Flegmatik sa správa ináč ako cholerik, alebo melancholik. Preto dvaja jedinci reagujú na rovnakú okolnosť rôzne. Autori publikácií akoby zabúdali na tieto fakty a predstavujú verejnosti svoj zaručený recept na úspech. Poukazujú na to, aké ohromné výsledky sa dajú dosiahnuť. „Stačí si dať veľký cieľ, duplikovať svojho sponzora, dodržiavať systém, ktorý je overený v praxi a vydržať až do konca.“ Keď začali publikovať knihy, boli už v sieti vo vysokých pozíciách. Zabudli na svoje začiatky a problémy, ktoré museli prekonať.

„Zabudol vôl, že teľaťom bol.“

Väčšina literatúry pochádza zo Spojených štátov, kde SM pôsobí viac ako 50 rokov a má slušnú tradíciu. Americký konzumný životný štýl a trh sa správa odlišne od nášho, kde sa kapitalizmus ešte len udomácňuje. Mentalita ľudí z krajín východnej Európy sa výrazne líši od američanov v pohľade na obchod a podnikanie. Naši ľudia si berú prípadný neúspech príliš osobne, trpia tým, často sú zlomení a deprimovaní. Niektoré názory týchto autorov sú často v nesúlade s našim ponímaním predaja.

Našinci majú nedobré skúsenosti so začiatkami SM v 90 – tých rokoch. Nakúpili si štartovací balíček s vidinou rýchleho zbohatnutia, len aby zistili, že ich fantastické výrobky ľudia nechcú kupovať. Nejedna „podnikateľ“ má doma ešte kopu produktov v skrini. To boli také pionierske začiatky s agresívnou kampanou, ktoré sa robili veľmi neprofesionálne. V obchode sme naivní, neskúsení, sociálne citiaci, čo nám bráni naplno rozvinúť náš potenciál.

Noví spolupracovníci vždy začnú pracovať s veľkým nadšením, ale po určitom čase to viac ako 90% ľudí rýchlo zabalí. Dostali neúplné informácie o systéme SM, väčšinou zľahčené a zamerané iba na rýchly a jednoduchý zárobok.

Kto by sa nechcel ľahko dostať ku veľkým peniazom?

Prečo je taký veľký odpad?

Prečo sa ľudia vzdávajú hneď na začiatku svojej sľubne vyvíjajúcej kariéry?

Prečo dosiahne skutočný úspech nakoniec len pár jednotlivcov?

Prečo väčšina súčasných lídrov v SM patrila v bežnom živote k šedému priemeru ako radoví zamestnanci, často bez vysokoškolského vzdelania?

V tejto knihe chcem poukázať na podstatu SM a jeho kybernetický rozmer. Jedná sa o nový pohľad takzvaného systémového nazerania, ktoré nám umožňuje rozpoznať základné princípy

úspešného podnikania a obchodu . Oboznámim vás so základnými princípmi sieťového marketingu, bez zvládnutia ktorých ste odsúdení k neúspechu.

V bežnom živote, ako aj v normálnom podnikaní len dvaja- traja zo sto dokážu naplniť svoje ciele. Sú to typickí lídri, ktorí neskôr úspešne vedú veľké firmy a podieľajú sa na riadení spoločností. Akí sú ľudia? Ako sa správajú? Aké majú vlastnosti a návyky ? Akým vzdelaním disponujú?

Keď začnete študovať životopisy úspešných ľudí, zistíte, že majú niečo spoločné. Odvahu, pracovitosť, chuť sa neustále vzdelávať, poctivosť, čestnosť, sebavedomie, pozitívne myslenie, bojovnosť, schopnosť vytvárať dobré vzťahy, komunikatívnosť, dobré návyky, pevný charakter a precíznosť. Tieto vlastnosti získali postupne vlastným pričinením, nenarodili sa s nimi. Prešli celým procesom zdokonaľovania a osobného rozvoja, nič nedostali zadarmo, všetko si museli vybojovať.

Podobne je to aj pri podnikaní v oblasti SM. Treba si uvedomiť, že úspech sa nedá dosiahnuť za pár mesiacov či rok, ako sa naznačuje v niektorých knihách . SM je obchodná metóda priameho predaja, čiže tá najnáročnejšia a najdôležitejšia fáza predaja už konkrétnemu zákazníkovi. V reťazci výroba- distribúcia- predaj patrí do finále. V dnešnej dobe nie je problém vyrobiť čokoľvek, alebo dopraviť produkt na akékoľvek miesto na svete v priebehu jedného dňa. Najťažšia fáza je predaj, na ktorého podporu sa vynakladá najviac finančných prostriedkov (60-80%) do reklamy, prezentácií a iných foriem podpory predaja!!!

Teraz sa pozrime, čím je vyzbrojený náš začínajúci a nadšený predajca so štartovacím balíčkom. Okrem vlastného nadšenia a chcenia ničím. Na to , aby sme si splnili vytýčené ciele nestačí len pozitívne myslenie, dávka nadšenia, entuziazmu a viery v seba, produkt, firmu a systém SM. Najviac práce musíme vykonať práve na začiatku. Potrebujeme sa zbaviť zlých návykov a nahradiť ich novými, lepšími. Musíme sa zoznámiť s produktom, ktorý chceme predávať a získať novú odbornosť. Naučiť sa umeniu predaja, komunikácie, motivácie, riadenia a plánovania. Bez týchto základných vedomostí a zručností nedokážeme obstáť na trhu, kde dominujú tvrdí profesionálne trénovaní obchodníci. Akú šancu má začínajúci naivný amatér? Odpoveď je jednoduchá, žiadnu!!! V tomto nerovnom súboji obstojí len chabá skupinka mimoriadne psychicky odolných , pracovitých a talentovaných jedincov(1-2%).Niektorí potom tiež s nadšením, ale často bez hĺbky pochopenia, čiže neopodstatnene radia nepripraveným, ale nadšeným amatérom, ako zaručene dosiahnuť vytúžený úspech. Oni sa nechali viesť svojim talentom, zdedenými vlastnosťami a vytrvalosťou. Mali na to predpoklady. Avšak svoj úspech si doslova „vydrelí“. Oni by urobili kariéru aj pri klasickom podnikaní, pretože mali v sebe dostatok sebavedomia a guráže. Pripomína mi to americké vyhlásenia, že každý máme rovnaké šance na úspech, každý môže byť miliónár, peniaze ležia na zemi a stačí sa pre ne iba zohnúť. Kto tomu slepo uverí a začne jednať bez poriadnej prípravy, stane sa ďalšou sklamanou obeťou systému SM.

Úspech sa musí vždy perfektne naplánovať a pripraviť.

V tejto knihe chcem poukázať na všetky skutočnosti, s ktorými sa musíte popasovať, aby ste v tomto náročnom spôsobe priameho predaja dosiahli pozitívne výsledky a obstáli so všetkým.

Ak chcete urobiť vo svojom živote nejakú zmenu, musíte sa najprv zmeniť vy sami!!!

Až potom sa začnú diať okolo vás veci, ktoré vás posunú dopredu.

Predslov.

Začiatkom deväťdesiatych rokov k nám dorazil fenomén Multi-level marketing, alebo sieťový marketing. Ľudia ho prijali s veľkým nadšením, pustili sa do práce a mnohí sa už videli ako multimilionári. Každé čudo trvá 3 dni. Po počiatočnom ošiali prišlo vytriezvenie a pre mnohých aj veľké sklamanie a rozčarovanie. Jedna časť ľudí SM miluje a druhá ho nenávidí.

Prečo je to tak?

Pokúsím sa rozšifrovať podstatu SM a vliat' viac svetla do tohoto tajuplného, geniálneho ,obdivovaného, ale aj zatracovaného systému podnikania.

Úlohou tejto knihy je predstaviť vám úplne nový pohľad systémového nazerania na sieťový marketing na základe kybernetického rozmeru. To nám umožní lepšie pochopenie základných princípov tohoto progresívneho, dynamického a perspektívneho spôsobu podnikania pre ľudí, ktorí nemajú dostatočný kapitál, zato však ohromnú chuť niečo vytvoriť.

Kniha je určená pre bežných ľudí, ktorí nemusia mať špičkové vzdelanie v obore ekonómie a obchodu. Je pre radových zamestnancov, referentov, menežérov, študentov, dôchodcov, ale aj pre živnostníkov a podnikateľov, ktorí túžia po lepšom a kvalitnejšom živote, prípadne vyššom príjme, alebo finančnej nezávislosti. Treba si uvedomiť, že úspech v SM sa nedá dosiahnuť za pár mesiacov či rok, ako sa naznačuje v niektorých knihách.

Niektori si tu nájdu možnosť privyrobiť si, niektorí príležitosť ako rozbehnúť vlastné podnikanie.

Mojou úlohou je predstaviť vám v novom svetle jednu z najúžasnejších metód podnikania – sieťový marketing, ktorá si vo svete získava svoje miesto a čoraz viac prívržencov.

Miesto SM v hospodárstve.

Každá ekonomika má tri sféry:

primárna – ťažba a spracovanie nerastných surovín, výroba energie

sekundárna – výroba finálnych produktov, doprava

terciálna- distribúcia, obchod a služby.

Sieťový marketing sa realizuje v terciálnej sfére. Na poli distribúcie nahrádza klasickú, zdĺhavú a drahú cestu výrobu od výrobcu cez reťazce veľkoobchodných distribučných skladov, maloobchodné reťazce až ku konečnému zákazníkovi s podporou drahej reklamy. SM je obchodná metóda priameho predaja, čiže tá najnáročnejšia a najdôležitejšia fáza predaja už konkrétnemu zákazníkovi. V reťazci výroba- distribúcia- predaj patrí do finále. Dnes sa náklady na distribúciu, reklamu, prezentácie a iné formy podpory predaja pohybujú až do výšky 80% z ceny výrobku. V dnešnej dobe nie je problém vyrobiť čokoľvek, alebo dopraviť produkt na akékoľvek miesto na svete v priebehu jedného dňa. V distribúcii sa prerozdeľuje najviac finančných prostriedkov. Áno, tu sa vytvára najvyššia pridaná hodnota. V súčasnom svete dominujú predajcovia so svojimi obchodnými reťazcami. Reťazce tlačia výrobcov do minimálnych marží, ktoré im umožňujú ako tak prežiť. Terciálna sféra vo vyspelých krajinách pohlcuje vyše 60% práceschopného obyvateľstva. Obrovský nárast výroby a služieb vytvoril dopyt po kvalitných predajcoch a následnom servise.

SM vytvára obrovský priestor pre realizáciu čoraz väčšieho počtu ľudí. Na distribúciu od výrobcu ku zákazníkovi sa vynakladá množstvo peňazí, ktoré výrobky zbytočne predražujú. Tu je šanca pre predaj metódou osobného doporučenia. Tí, ktorí sa na predaji produktov a služieb zúčastnia, si podelia napokon celú províziu. Konečný zákazník dostane prostredníctvom konkrétneho predajcu najlacnejší produkt, alebo službu s jasným vysvetlením návodu na použitie a zároveň perfektný následný servis. Práve tento servis je zárukou dlhodobého obchodného a neskôr aj priateľského vzťahu. Zákazník získava čas a výbornú cenu. Ak sa zo zákazníka stane samospotrebitel', potom získava zľavu až 40% z ceny produktov. V prípade, že tento skvelý produkt doporučí svojim známym, dostane ešte navyše odmenu vo forme provízií.

Lacnejšie nákupy tovarov a služieb a možnosť prilepšenia ku mzde pre každého zabezpečujú pre SM veľkú budúcnosť.

Ako pracovať s touto knihou?

Táto publikácia vám bude slúžiť ako šlabikár -učebnica SM. Je rozdelená do desiatich samostatných kapitol, ktoré spolu vytvárajú celistvý systém. Každá kapitola je osobitá, preto si ju treba osvojovať postupne, aby ste sa s novými myšlienkami ztotožnili. Kapitoly nadväzujú na seba v logickom časovom slede. Nepokračujte ďalej, dokiaľ nemáte zvládnutú predchádzajúcu časť. Na konci každej kapitoly budú predstavené najčastejšie chyby, ktorých sa dopúšťame a skúsenosti ako odstrániť tieto nedostatky a nájsť správne nástroje na riešenie problémov, ktoré nám bežný život prináša.

Sieťový marketing je dlhodobý proces vášho osobného rastu a zdokonaľovania, kde sa nedá nič urýchliť, alebo obísť. Každá skratka sa vám okamžite vypomstí, preto zamedzte zbytočným sklamaniam. Tým, ktorí sa chcú rozhodnúť pracovať v systéme sieťového marketingu doporučujem knihu najprv prečítať, potom ešte raz s tužkou v ruke podčiarknúť najdôležitejšie myšlienky. Nakoniec sa vráťte ku kapitolám, ktoré vás najviac zaujali a snažte sa im dokonale porozumieť. Sústreďte sa na nástroje, pomocou ktorých môžete riešiť konkrétne situácie. Až potom sa pustiť do skutočnej práce. Knihu majte neustále pri sebe, aby ste si mohli kedykoľvek konfrontovať svoje výsledky. Kto chce dosiahnuť úspech, musí prejsť každou etapou svojho vývoja a získať potrebné vedomosti a skúsenosti.

Prajem vám veľa úspechov na vašej ceste.

ZOBUĎTE SA A ZAČNITE ŽIŤ

Chcel by som Vám pripomenúť jednu banálnu príhodu, ktorú ste už určite zažili všetci. Je letná nedeľa poobede a ja sledujem v televízii program, ktorý ma príliš nezaujal. Zanedlho sa však sústredím na muchu, ktorá v márnom úsilí bojuje s okennou tabuľou, kde vidí cestu ísť von na slobodu. Neustále naráža do skla, zraňuje sa, a stoj čo stoj chce ísť von. Obdivujem jej húževnatosť, s akou chce preraziť sklenenú výplň. Neustále bzučí a bzučí. Ja už teraz viem, že je to vopred prehraný boj. Nakoniec v tom svojom osobnom súboji zahynie a uschne na parapete ako mnohé pred ňou. Bzučiace krídla vypovedajú o mušej stratégii „Snaž sa viac a nevzdávaj to!!!“ Žiaľ, nefunguje to. Mucha vydáva posledné zbytky energie v zúfalom boji o prežitie, ktorá je súčasťou jej vlastnej stratégie. Je nemožné, aby mucha prerazila tú pascu. Naproti v miestnosti, zhruba vo vzdialenosti piatich krokov sú otvorené dvere, ktoré vedú k slobode. Tento tvor by mohol po piatich sekundách dosiahnuť svoj cieľ, po ktorom tak veľmi túži, a to slobodu, keby zmenil stratégiu a hľadal iný spôsob. Možnosť vyviaznutia z pasce tu je. Je to také ľahké. Ale mucha si zvolila ten najzložitejší spôsob. Zafixovala sa na ten svoj postup, ktorý je veľmi dramatický, a podľa nej jej ponúka najlepšiu cestu k úspechu. Je to jej logika, pokračovať tým istým postupom. Muche sa zdá tento postup zmysluplný. Bohužiaľ, je to smrtonosná myšlienka. Snažiť sa viac nie je vždy najlepším riešením na dosiahnutie lepších výsledkov. Keď som bol na vojne, náš veliteľ vždy pripomínal: „Iniciatívny blbec je horší ako triedny nepriateľ, súdruhovia!!!“

Obrovská snaha je niekedy súčasťou veľkých problémov. Niekedy je lepšie urobiť zmenu, a keď to ináč nejde, hľadať inú cestu.

Pripomína mi to časy, keď som skončil vysokú školu a pripravoval sa na svoju budúcu kariéru. Snažil som sa, pracoval za dvoch, vlastne dá sa povedať, že aj za svojho nadriadeného. Vo svojom vnútri som cítil, že sa správam ako tá mucha na tabuli. Mal som pocit, že nemám vládu nad svojou budúcnosťou, alebo skôr budúcnosť bola menej perspektívna, keď som pozoroval tých zlomených znechutených ľudí okolo seba, ktorí túto prácu robili viac ako 15 rokov. V súvislosti s tým som chcel získať aj nadvládu nad svojou finančnou budúcnosťou - t.j. nezávislosťou. Nech som pracoval za dvoch, alebo sa jednoducho zašival, plat bol stále ten istý. Zo svojho zamestnania vojaka z povolania na Vojenskej leteckej akadémii som začal byť frustrovaný.

Rozhodol som sa, že začnem podnikat' a odídem od armády. Písal sa rok 1989. Nebolo to však úplne jednoduché. V tom období som mal dobré postavenie, istotu štátneho zamestnanca, rôzne výhody, slušný príjem a možnosť robiť kariéru vysokoškolského pedagóga.

Napriek týmto výhodám mi chýbala sloboda rozhodovania, všetko bolo v tom čase zaškatuľkované – nalinajkované, až veľmi jednoduché na môj vkus. Keď som to oznámil manželke, tak prvé, čo sa ma spýtala bolo: „A čo chceš robiť?“. Odpovedal som, že chcem podnikat', ale ešte neviem v akej oblasti. Celých štrnásť dní som bojoval plných dvadsaťštyri hodín denne s touto novou prevratnou myšlienkou. Schudol som, nemohol som spať a v žalúdku som cítil nesmierne pichľavú bolesť.

Na jednej strane tu bola dlhodobá pripravovaná istota, kariéra vojaka z povolania, kvalitné finančné zázemie. Na druhej strane príležitosť slobody a obavy, či sa vôbec užitím ako podnikateľ. Kúpil som fľašu dobrého červeného vína a večer som to s manželkou rozdiskutoval. „Čo môžem stratiť? Vlastne nič. Som zdravý, silný a plný energie, tak idem do toho!!!“

Ten večer padlo rozhodnutie. Krčie zo žalúdka razom odišli a ja som po ťažkých štrnástich

dňoch zaspal ako batola. Vnútorňý boj som vyhral. To isté doporučujem každému. Je to ľahké, len to treba skúsiť. Manželka zostala pracovať, aby sme na začiatok mali nejaký istý príjem. Všetci moji kolegovia si mysleli, že som sa zbláznil, keď som im to oznámil.

Teraz, keď sa s nimi stretávam s odstupom času, mi tí istí hovoria, že som urobil veľmi dobre, keď som odišiel zo školy s úmyslom začať robiť niečo iné – podnikat’.

Tvrdia, že v súčasnom období je oveľa ťažšie začať s podnikaním, lebo všetko je už obsadené a majú veľa rokov. Nedávno padlo rozhodnutie vlády, že škola sa ruší. Od môjho rozhodnutia odísť zo školy uplynulo 19 rokov. Za ten čas som si splnil veľa cieľov, vykonal obrovské množstvo práce a postavil som na „nohy“ slušne prosperujúcu firmu. Vybudoval som hotelový komplex, organizoval medzinárodné sochárske sympóziá, maliarske plenéry, prestížne športové hry. Cítim sa slobodný a šťastný, robím to, po čom som vždy túžil. Zabezpečil som budúcnosť pre vlastnú rodinu.

Neviem, ako sa cítite teraz vy? Neviem, čo by ste mi povedali, keby som sa vás spýtal, ako ste spokojní s vlastnou kariérou? Zamysleli ste sa, či žijete život, aký ste si vysnívali? Alebo ste sa zaradili do kategórie, keď nie ste spokojní s tým, čo ste dosiahli? Skúste sa zamyslieť nad svojím životom a urobte si jeho rekapituláciu.

Niektorí z vás by povedali – „No, celkom to ujde“. Ale v porovnaní s čím? V porovnaní s vašou rodinou, vrstovníkmi, kolegami z práce? Je čo najviac pravdepodobné, že sú všetci bez peňazí. Takéto porovnanie vás môže dlhodobo udržiavať v chabej ilúzii, ktorá vedie k chudobe a určite nevedie k úspechu.

Kladiem vám otázku: „Aký by ste si zvolili život, keby ste mali dostatok peňazí? Aký dom, auto, dovolenky, štandard by ste si zvolili? Čomu by ste venovali svoj čas, aké hnutie by ste podporovali? Nebolo by vzrušujúcejšie ísť na ozajstnú exotickú dovolenku a nielen navštíviť príbuzných? Ako chcete ozaj žiť? Nechcete to všetko zmeniť tak, aby ste mali neustály doplnkový príjem?“

Ak chcete žiť inak, musíte robiť niečo úplne iné, musíte preraziť – prelomiť svoje vlastné myslenie. Dôležité je si uvedomiť, že je tu nejaký problém. Mnohí ľudia chodia každé ráno do práce. Potom prídu domov, sadnú si k televízii a stratia sa vo svete správ, športu, situačných komédií, telenoviel a seriálov. Občas sa zamyslí a povie si – „Pozor, však môj život by nemal takto vyzerat’“!!!

V posledných dňoch počúvame veľa zlých ekonomických prognóz, až ste z toho otrávení. Prečítate si noviny, časopisy, zapnete televíziu a dozviete sa tam o redukovani pracovných miest, o ekonomických krízach, recesii, inflácii, nezamestnanosti, raste kriminality a podobne. V týchto dňoch stále viac firiem hovorí svojim zamestnancom, aby sa postarali o svoju penziu. Zvyšujúce sa náklady na zdravotníctvo, školstvo a sociálne zabezpečenie nútia zamestnávateľov presúvať riziko na bedrá zamestnancov. Veľa súčasne zamestnaných ľudí nebude mať dostatočný základ pre slušný dôchodok. Preto sa spustila reforma sociálneho systému. Vytváranie úspor a ich následné investovanie vytvára podmienky pre lepší dôchodok. Ľudia si však stále uchovávajú mýtus, že to nejako dopadne a že sa budú mať nakoniec dobre. V súčasnosti sa však ani len nepribližujú k tomu, aby to bolo v poriadku. Zobudia sa, až keď budú mať po päťdesiatke a spanikária. Dnes máte štyridsať rokov a zarábate okolo 700 EUR, tak vás po 22 rokoch práce, keď dosiahnete 62 rokov veku čaká dôchodok vo výške 250 EUR, čo je zhruba asi 30 % z vášho terajšieho príjmu. Prajem vám veľa šťastia!!!

Teraz sú dôchodcovia frustrovaní, lebo nevedia z čoho budú žiť. Nie je žiadna výnimka, že slušne oblečení ľudia vyberajú kontajnery. Jednoducho neboli pripravení na tieto zmeny, ktoré sa u nás udiali za posledných 19 rokov.

Podobné myšlienky som rozoberal na začiatku svojej kariéry, ale vtedy to bolo oveľa „ružovejšie“, nakoľko všetko za nás riešil štát.

Teraz sa však situácia zmenila, o všetko sa musíme postarať sami. Vtedy som vlastne podpísal plán 40-40-40, čiže 40 rokov práce, 40 hodín týždenne, za 40 % z toho, za čo som zvyknutý žiť. Keď som však začal podnikat', situácia sa náramne zmenila. Už po roku manželka opustila prácu, mimochodom veľmi dobre platenú. Ale to už vedela prečo. Ja som sa stal pre rodinu istotou. Začali sme zarábať na seba.

A čo vy?

Premýšľate veľa o svojej budúcnosti, ste spokojní so svojimi možnosťami?

Začínajú vám ísť na nervy všetky tie negatívne informácie a články?

Položili ste si niekedy otázku, či tu niekde nie je nejaká lepšia cesta?

Cítite sa tak trochu ako tá mucha, čo bzučí na okne a neustále čoraz viac vráža do okennej tabule na ceste za slobodou?

Snažíte sa a máte pocit, akoby váš život bol naplnený až po okraj?

Mám pre vás dobrú správu!

Myslím si, že je mnoho ľudí, ktorí myslia tak ako my. Mám pre vás odpovede a chcem sa s nimi podeliť.

Sú v zásade len tri spôsoby, ako zarobiť peniaze:

1. Môžete byť zamestnaní ako zamestnanec. To robí 90 % ľudí. Naše inštitúcie a univerzity učia ľudí, ako sa majú správať v pozícii zamestnanca a ako zapadnúť do väčšej spoločnosti.
2. Investovať svoje peniaze, aby zarábali ďalšie peniaze.
3. Vlastniť podnik – založiť si vlastnú firmu. Všetky tri možnosti majú svoje výhody a nevýhody. Rád uvažujem o dvoch typoch príjmov, trvalý a dočasný.

Na to, aby ste dosahovali **dočasný príjem** sa musíte každé ráno objaviť v práci.

Príbeh.

Jeden podnikateľ mal dlho svoju firmu a tzv. stálych zamestnancov. Raz mu ponúkli novú progresívnu technológiu, ktorá nahrádzala desať pracovných síl. Mal svojich zamestnancov rád a tak im dal následovnú ponuku: „Vážení, od zajtra nemusíte chodiť do práce a ja Vám budem aj tak vyplácať mzdu. Ale musíte si vždy v piatok prísť po peniaze. Potom sa ich spýtal, či nemajú k tomu nejaké otázky. Na to sa jeden zamestnanec opýtal: „A musíme tam chodiť každý piatok?“ Neviem, či by ste boli spokojní v takomto prostredí, ale toto je postoj, ktorý sa vplazil do myslenia mnohých v posledných rokoch.

Ľudia majú pocit, že niekto im je dlžný obživu, alebo aké hrozné sú firmy, keď prepúšťajú. Lenže toto je prirodzený vývoj sveta. Firmy sa starajú o svojich zamestnancov, ale často kvôli ekonomickej situácii, alebo necitlivému rozhodnutiu vlády, alebo trhu musia zoštíhliť, prepustiť ľudí, aby vôbec obstáli na trhu v tvrdej konkurencii. Až 90 % nových firiem do roka skracuje. To je realita. Ale nakoniec platí, že: „Zamestnanie je dočasné“!!!

Sme závislí na veciach, ktoré sú mimo vašej vôle, ako je pohyb ekonomiky, opatrenia štátu, zmeny, ktoré sa dejú vo vašom priemyselnom odvetví. To všetko je prirodzenou súčasťou vášho zamestnania.

Trvalý príjem by som definoval ako príjem, ktorý nie je závislý na vašich priamych aktivitách. Jedná sa o príjem z investícií, honorárov, alebo ziskov z podnikania.

V zamestnaní býva budúcnosť často neistá. Fluktuácia, zlé vzťahy so šéfom, kolegami, alebo zhoršený zdravotný stav vám môžu zmeniť budúcnosť v ktoromkoľvek okamihu. Keby vám nejaká osobná tragédia dočasne zabránila pracovať, ako dlho si myslíte, že by ste finančne vydržali? Špecializovaní odborníci vedia, že akákoľvek nehoda, či zdravotné problémy im môžu zabrániť v práci. Špecialista na odbyt naraz stratí hlas, pilotovi vletí do oka špona, zubár si zlomí prsty pri nezmyselnej nehode, predavač audiotechniky má problémy, a musí byť niekoľko mesiacov v nemocnici, kvôli transplantácii pečene. Môže sa to stať aj vám, ani sa nenazdáte. Viacerým ľuďom by zobrali televízor na splátky už po dvoch mesiacoch, veľa ľudí by prišlo o auto, keby nezaplatili splátky. A do roka by určite prišli aj o byt alebo dom, na

ktorom majú hypotéku. Veľa ľudí by zbankrotovalo behom 12 mesiacov, alebo aj skôr. Aký bezpečný je váš príjem? Iba 2 % ľudí po 60. roku veku sú finančne nezávislí.

Tí, čo sú milionári, si svoj úspech dosiahli vo vlastnej firme. Čo títo ľudia urobili pre to, aké zmeny? Ved' ešte pred 19 rokmi by sme milionárov mohli spočítať pomaly na prstoch rúk. Ako to urobíte, aby sa to nestalo aj vám a nebudete iba obeťou, ktorá zostáva v bludnom kolotoči? Jedným zo spôsobov sú investície. Investície sú báječné, ale je tu možnosť rizika a následne potrebujete kapitál, aby ste mohli začať. Trh s realitami je známy svojimi fluktuáciami hore a dole. Aj akcie na burze však najskôr vyžadujú, aby ste investovali svoje peniaze a potom čakali na dividendy. A to je práve problém pre väčšinu ľudí bez kapitálu, ktorí minú všetko čo zarobili, aby vôbec zostali nažive.

Niektorí investujú svoje peniaze do rodinného podniku, iní si dokonca požičávajú od rodiny a známych, len aby zistili, že si vlastne kúpili prácu so všetkými problémami, ako sú konkurencia, neposlušní zamestnanci, rôzne kontroly, nedostatok kapitálu a stále dookola.

Aká je teda pointa ?

Pointa je, že existuje riešenie. Je to spôsob podnikania, ktorý sa volá sieťový marketing (networking – multi level marketing -MLM) a existuje skupina ľudí, ktorá vám môže ukázať, ako ten prelom dosiahnuť. Sám používam túto stratégiu vyše 8 rokov, aby som výrazne zlepšil svoju finančnú situáciu a vytvoril si životný štýl, o ktorom by veľa ľudí iba snívalo. Keď som sa po prvýkrát dozvedel o SM, ihneď som nadobudol dojem, že je to najúžasnejšia metóda pre podnikanie.

Pre mnoho ľudí je neriešiteľným problémom nedostatok peňazí na začatie akéhokoľvek podnikania. Banky sa správajú nasledovne: „ Ak nás presvedčíš, že od nás peniaze nepotrebuješ, tak ti ich s radosťou požičiame.“ Ak tam prídete s akokoľvek geniálnym podnikateľským zámerom, prvá otázka je: „ Koľko máte vlastných zdrojov?“ a druhá: „Čím nám môžete ručiť“? A skončili ste!

Znova platí pravidlo, že peniaze sú len pre bohatých. Banky si nechcú dovoliť žiadne riziko.

Ľudia sú pod tlakom, lebo svoj čas trávia tým, že sa naháňajú za peniazmi. Často robia práce, ktoré im neumožňujú zastaviť sa a porozmýšľať, či to čo robia je pre nich užitočné. Toto je ten strašný kolotoč, musím zaplatiť splátky, úroky, odvody, vodu, elektrinu, plyn, nájom, školné, stravu a stále dookola. Tieto všedné starosti si nás nakoniec opantajú a my rezignujeme. Asi to tak musí byť, pomyslíme si a ideme ďalej, čiže zamieňame svoj čas za peniaze. Ale keď miniete svoj čas, tak zbankrotujete.

Ak chcete vytvoriť viac času, musíte investovať malé kúsočky svojho času do iných ľudí, musíte duplikovať a využiť tzv. pákový efekt. To znamená s malou silou sám zodvihnúť veľké bremeno. Takže to vyzerá, že vy a ja nie sme sami, čo takto cítia. V tejto novovytvárajúcej sa spoločnosti sú všetci zaneprázdnení a myšlienka, že by si mali nájsť čas na ďalšiu činnosť ich úplne stresuje, priam desí, aj keď ďalšie peniaze by sa zišli. A tu potrebujeme ďalší zlom. Snaha zarobiť viac peňazí, aby to v rodine neškrípalo, aby tam bola rovnováha, vyvoláva u ľudí pocit beznádeje a tak radšej nerobia nič a zmierujú sa so situáciou. Určite poznáte ľudí, ktorí majú veľa peňazí, ale žiaden čas, ale aj takých, ktorí majú veľa času, ale žiadne peniaze. Avšak ani jeden z týchto dvoch tipov nie je pre vás prijateľný. To, čo potrebujete, je mať čas aj peniaze.

Koncepcia SM je tak výkonná, že nám umožní oboje. Významný ekonóm a autor Joe Zane Pilzer hovorí vo svojej knihe Neobmedzené bohatstvo: „Budúcnosť v maloobchode a nielen v SM je výchova. Obrovské možnosti v budúcom desaťročí nebudú v sektore výroby, na ktorú pripadá 15 % z ceny výrobkov, ale v sektore distribúcie, na ktorý pripadá až 85 % ceny. Možnosti a technológie vo výrobe sú takmer vyčerpané a práve distribúcia umožňuje ďalší posun dopredu. Veľké úspechy a rast sa v súčasnosti dosahujú v distribúcii a to práve

možnosťou výchovy zákazníka.“ Firmy SM sú na tom dokonca lepšie ako firmy, ktoré sa zaoberajú fyzickým premiestňovaním výrobkov od výrobcu ku spotrebiteľom a presvedčovaním, že práve tento výrobok je ten najlepší. SM je dnes obrovským prísľubom inovácie v marketingu pri dosahovaní cieľa výchovy zákazníka, ohľadne nových výrobkov a služieb. SM je veľmi jednoduchá koncepcia. Vo svete je trend viac ako 60 % celkovej produkcie výrobkov a služieb ponúkať priamym predajom cez spotrebiteľskú, mimoriadne dobre informovanú a kultivovanú sieť. Predstavte si jeden obrovský supermarket, kde sú tri oddelenia:

V prvom sa budú ponúkať výrobky a služby za normálnu maloobchodnú cenu, tak ako ste zvyknutí využívať bežne.

Druhé oddelenie je len pre členov SM, ktorí sú zvyknutí nakupovať so zľavou 20-40 %. Tí potom presmerujú výrobky a služby ľuďom, ktorým sa nechce strácať čas chodením po supermarkete.

Tretie oddelenie by bolo pre ľudí, ktorí chcú predstaviť túto koncepciu iným ľuďom a obdržať určité percento od ľudí, ktorých do toho zasvätiť, ale aj od ľudí, ktorí budú zasvätení od iných ľudí, ktorých mnohokrát ani nepoznáme. Takže pri priemernej zľave pre členov 20 % ešte aj 20 %-nú zľavu pre tých, ktorí distribúciu rozširujú.

Tieto firmy zistili, že marketing tvárou v tvár je veľmi efektívny. SM zbližuje ľudí a núti ich, aby o produktoch hovorili. Dochádza k spontánnemu odovzdávaniu informácií o kvalite služieb. Ľudia sa vzdelávajú a hlavne rozumejú tomu, čomu vždy chceli rozumieť. SM vychováva a vzdeláva. Ide o reklamu vedenú ústnym podaním, ktorá je najúčinnější, lebo je spojená s dôverou. O tomto existuje veľké množstvo kníh, ktoré vyzdvihujú výhody SM a jeho sľubnú budúcnosť. Koľko na tom môžete zarobiť peňazí? Je to niečo také, ako keď sa spýtam: „Ak budem dobrý vo futbale, tenise, koľko si zarobím?“ Skutočné hviezdy ako Ronaldo, Beckham, Federer zarábajú mesačne milióny EUR. Nevieme predvídať, kto bude ďalšou hviezdou, a napriek tomu tisíce a milióny mladých ľudí denne poctivo trénujú niekoľko hodín s predstavou, že aj oni budú raz hviezdami s vysokými zárobkami. Všetko za výdatnej podpory rodičov. Možno ten sen pochádza z divania sa na TV, čítania kníh a článkov v novinách.

Nie koľko môžete zarobiť, ale koľko chcete, aby ste zarábali. Ako tvrdo budete pracovať, aký talent dáte na stôl. Je to ťažké odhadnúť, koľko peňazí si zarobíte. Ja viem, koľko som zarobil ja, koľko zarábajú iní úspešní riaditelia. Niektorí zarobia len pár tisíc mesačne, iní niekoľko miliónov. Naša stratégia pozostáva z toho, že vás naučíme dať dohromady sieť piatich zodpovedných ľudí. Tí zoženú aspoň po štyroch partneroch a tí zasa nájdu aspoň troch báječných ľudí. Bola by to sieť s modelom 5-4-3. Čo by ste urobili s vedľajším príjmom 800-1000 EUR za mesiac? Skúste požiadať svojho terajšieho šéfa, aby vám toľko pridal. Ako dlho to bude trvať? Poznám ľudí, ktorí to dosiahli behom deviatich mesiacov až jedného roka. Môže to trvať aj 1-2 roky. Závisí to od toho, akých ľudí si zvolíte, ako rýchlo sa učíte. To je ako v golfe a tenise! Ako dlho trvá, kým sa z vás stane profesionál v športe? Niekomu to trvá kratšiu, niekomu dlhšiu dobu. Rozhodne je to dosiahnuteľné pre každého, kto si to skutočne praje a je ochotný sa učiť a cvičiť. Prvé výsledky môžu byť iné u jedného a iné u druhého. Ale mať príjem 800-1000 EUR mesačne bez toho, aby ste do niečoho museli investovať počiatočný kapitál, stojí za to. A ďalej sa naučíte, aby ste vedeli pomáhať tým piatim ľuďom, ktorých ste priviedli do systému, aby aj oni zakúsili úspech a príjem, a aby robili presne to, čo aj vy, čiže duplikovali vás. Toto by mohlo ďalej zhodnotiť vaše podnikanie, ktoré by neskôr mohlo dosiahnuť aj 3 000 EUR mesačne. Nemôžem garantovať nejaký konkrétny príjem. Výsledky budú odlišné od osoby k osobe. Môžeme vám však ukázať marketingové plány a ponúknuť školenia a úplnú podporu. Nakoniec je váš príjem určený objemom a obrátom obchodnej siete, ktorú ste si vybudovali s našou podporou. Firma kontroluje produkciu každého člena počítačom a bônusy sa vyhodnocujú a vyplácajú mesačne. Určite zostalo veľa vecí nevyriešených. Zmyslom tohoto je iba získať vašu pozornosť,

zistiť, či ste jednou z tých osôb, ktoré hľadáme. Pokiaľ zmýšľate ako my, pokiaľ máte sny, ciele a veci, ktoré si prajete sú nesplnené, tak začnite.

Psychológovia hovoria, že ľudia hľadajú asi 15 vecí, ktoré potrebujú od života.

1. Duševná rovnováha –ide o mier a pokoj v mysli
2. Mať svoje vlastné podnikanie – umožní finančnú nezávislosť, rôzne daňové výhody
3. Mať viac času pre vlastnú rodinu a dobré vzťahy s priateľmi
4. Mať viac priateľov, hlbšie vzťahy a pocit spolupatričnosti
5. Výborné zdravie
6. Uznatie dosiahnutých výsledkov a úspechov
7. Vzdelanie pre vás, vaše deti bez finančného preťaženia
8. Schopnosť prispievať na charitatívne účely, pomáhať slabším
9. Finančné zaistenie a žiadne dlhy /finančná nezávislosť, zanechať dedičstvo, istota/
10. Schopnosť finančne podporiť členov rodiny
11. Mať krajší domov a zabezpečiť si vysnívaný vlastný dom
12. Viac času na koníčky, prvotriednu dovolenku, rekreáciu a zábavu
13. Mať lepšie auto
14. Byť schopný si dopriať luxus na materiálne statky
15. Neobávať sa neobvyklých výdavkov

Štatistika:

Až 90% mladých ľudí 18 – 29 rokov si myslí, že jedného dňa budú úspešní a bohatí. Iba 5% z 50 a viac ročných tomu ešte verí a zároveň to aj dosiahli. Prečo mladí, neskazení ľudia si veria a postupom času si prestávajú veriť pod vplyvom rôznych okolností? Ľudia ako starnú, prestávajú snívať. Vzdávajú to. A čo vy? Aby ste získali od života všetko, po čom túžite, musíte zväčšiť okruhy svojich príjmov. Musíte ho zahltiť tokom peňazí. Je veľkou chybou zredukovať vaše očakávania a vzdať sa všetkého, čo ste chceli vždy mať.

Mám obľúbený slogan : „Pokiaľ nezmeníte smer, skončíte tam kam mierite.“

Ide o dvojzmysel, ale má svoj význam. Len si spomeňte na mušku ako zbesilo bzučí na okne a ide stále rovnakým smerom. Snaží sa, ale nedosiahne nič. Sú tu otvorené dvere do SM, ale musela by urobiť zmenu a letieť iným smerom.

Urobte konečne také rozhodnutie, ktoré je pre vás správne! Zmeňte svoje návyky!!!

Podnikanie systémom SM má veľkú budúcnosť a preto neváhajte a využite túto príležitosť!!!

Verím vo vás a vaše schopnosti .

Príbeh o Petrovi a Pavlovi

Kedysi dávno bola jedna zabudnutá dedinka v horách, ktorá nemala vodovod. Všetci ľudia si po vodu chodili do nádrže na námestíčku. Starosta vyhlásil konkurz pre dvoch nosičov vedier, aby mohli neustále zabezpečovať dostatok vody v nádrži. Pre vodu chodili asi dva kilometre k prameňu v horách. Prácu nakoniec dostali dvaja mladí kamaráti Peter a Pavol. Boli neskutočne šťastní, že získali prácu. Za každé vedro, ktoré priniesli do nádrže dostávali jeden toliar. Dosiahli stabilný príjem, ktorý im zabezpečil slušné živobytie. Každý deň priniesli po 100 vedier, čo postačovalo pre celú dedinu. Ich život zrazu dostal zmysel. Založili si rodiny a žili spokojne. Pavol si raz večer poriadne unavený z práce zavolať Petra a začal mu rozprávať o možnosti, aby začali po večeroch pracovať na vodovode. Peter bol ale spokojný so svojou

prácou a o ďalšiu nemal záujem. Nezhodli sa v názoroch a nakoniec začali nosiť vodu samostatne. Peter dokonca začal postupne nosiť až 120 vedier denne a tak jeho príjem bol na miestne pomery výborný. Začal chodiť aj do krčmy a občas poplatil svojim kamarátom, ktorí ho chválili, aký je úspešný. Pavol začal kopat' vodovod, ale pôda bola veľmi kamenistá a práca sa veľmi ťažko rozbíhala, navyše nemal skúsenosti s kopaním, a ani náradie nebolo vyhovujúce. Mal však pred sebou určitú myšlienku – víziu vodovodu a tá ho poháňala ďalej. Peter sa mu posmieval, lebo lepšie zarábala a poobede už sedel v krčme s kamarátmi. Bol na výslni. Pavol doobeda nosil vedrá s vodou, poobede ťažko pracoval na vodovode. Už si začali naňho viacerí ukazovať z dediny, že či sa náhodou nezbláznil. Táto drina trvala tri roky. Postupne sa Pavol dostával bližšie k dedine a tam už bola pôda o dačo mäkkšia. Pavol bol na konci so silami. Poprosil Petra, aby mu s tým pomohol, ale ten sa mu opat' vysmial. Avšak Pavol to nevzdal a ďalej kopal vodovod. Petrova žena si zaumienila, že chce nový dom a tak Peter začal nosiť ešte o desať vedier navyše a často nosil vodu až do neskorého popoludnia. Zarábala ešte viac a začínal sa stavať váženým občanom v dedine. Ale po určitom čase začal mať problémy s chrbtom, ktorý ho začal pobolievať od stáleho nosenia vedier. Medzitým Pavol konečne po piatich rokoch dokončil vodovod. Napojil ho na vlastnú cisternu a voda z hôr začala naplňať obrovskú cisternu. Ľudia z dediny sa začali schádzať na námestíčko. Pavol mal príhovor, v ktorom sľúbil ľuďom, že odtiaľ bude voda oveľa lacnejšia a dokonca ju dovedie do každého domu. Všetci ho zrazu začali oslavovať ako hrdinu. Peter sa stal nezamestnaný. Aj jeho zdravie mu prestalo slúžiť. Kamaráti sa od neho odvrátili a začali velebiť Pavla. Chýr o vodovode išiel z dediny do dediny. Viacerí starostovia prišli za Pavlom, aby aj v ich dedine vybudoval niečo také. Zákazky sa len tak hrnuli. Pavlovi sa splnil sen – vybudoval svoj vodovod a peniaze sa k nemu začali hrnúť, aj keď už nepracoval tak tvrdo, ako predtým. Na to, aby začal budovať ďalšie vodovody už nestačil sám a tak zavolať Petra a ďalších priateľov, aby spolu začali pracovať na nových skvelých projektoch. Pavol a jeho priatelia sa stretávali v nových dedinách s častým nepochopením, ale nakoniec sa im podarilo vybudovať celú sieť vodovodov a stali sa veľmi úspešnými, bohatými a váženými ľuďmi. Postarali sa o skvelé príjmy pre celé generácie potomkov, ktorí využívali nimi vybudované vodovody.

Kto ste? Nosič vedier, alebo staviteľ vodovodu?

Dostávame zaplatené iba za vykonanú prácu, alebo svoju prácu vykonávame len raz a potom dostávame peniaze stále. Ak ste ako viacerí ľudia, tak ste nosiči vedier.

Ide tu o časovú finančnú pascu. Poznáte to, hodina práce sa rovná hodinovej mzde. Jeden mesiac práce – výplata, rok práce – ročný zárobok. Problém s nosením vedier je očividný. Akonáhle prestanete nosiť, prestanete dostávať peniaze. Z toho vyplýva, že tzv. zabezpečenie prácou je ilúzia. Tento druh práce má nevýhodu, že je dočasný a nie trvalý. Čo by sa stalo, keby sa jedno ráno Peter zobudil s bolesťami v chrbte? Koľko by si vyrobil, keby nemohol nosiť vedrá? Nič. Žiadna práca – žiaden zárobok. A tak je to s každým druhom práce typu nosenia vedier.

Príklad :

Môj priateľ výborný ligový futbalista, reprezentant začal mať problémy s achilovkami. Výborne zarábala, chodil na drahé dovolenky, kúpil si nový byt a auto. Proste si užíval. Prišli prvé zranenia a po čase bolesti achiloviek. Prvá operácia, druhá operácia a výsledné rezumé – koniec skvele sa rozbíhajúcej kariéry. Teraz robí druholigového trénera ani nie s päťnovým príjmom.

Aj keď na tom nenesie vinu sám, jeho vysnený životný štýl sa rozplynul. Teraz vidíte, že pri tomto druhu zamestnania – nosenia vedier, nemáme trvalo zabezpečený príjem. Človek je niekedy bezradný voči okolnostiam. Problém s časovo finančnou pascou je ten, že pokiaľ sa nevenujete práci, nedostanete žiadne peniaze. Pavol, muž s potrubím rozpoznal riziko takéhoto

druhu práce a snažil sa vymyslieť iný systém, ktorý by mu prinášal zisk aj keď už neinvestoval viac času. Pochopil, že nosenie vedier mu budúcnosť nezaistí a potrubie je jeho životom. Skúste porozmýšľať čo by sa stalo s vami, keby ste nemohli pracovať kvôli nezamestnanosti, nemoci? Ako dlho by ste splácali splátky hypotéky, lízingu na auto, za dieťa do školy, mesiac, dva, tri, šesť? Máte zabezpečenú rodinu proti takýmto katastrofám? Nech robíte akúkoľvek prácu, stále platí čas = peniaze. Koľko času venujete, toľko peňazí dostanete.

Zo sieťového marketingu vám plynú peniaze neustále a pritom sa môžete zabávať. Jediné, čo môžete pre svoje zabezpečenie urobiť, je to isté, čo urobil Pavol. Ešte teraz, pokiaľ pracujete a ste nosiči vedier si postavte svoju firmu SM. Ona je zárukou, ktorá vám umožní vyhnúť sa časovo finančnej pasci. V SM vám peniaze prichádzajú aj v noci keď spíte, keď ste chorí, alebo na penzii. To je sila vedľajšieho zdroja príjmov. Tak čo povieť, neskúsime to?

Zapamätajte si!!!

- Až 85% z ceny výrobkov sa vynakladá na distribúciu a predaj
- Ak nie ste spokojní, urobte nejakú zmenu
- Pokiaľ nezmeníte smer, skončíte tam, kam mierite
- Zásady SM sú poznám ťa, verím ti, mám ťa rád
- Ľudia, ktorí vedia ako, pracujú pre tých, ktorí vedia prečo
- Na vybudovanie skutočne prosperujúcej firmy v SM potrebujete minimálne 5 rokov
- K podnikaniu potrebujete výrobok, systém, trénera
- Kvalitu človeka spoznáš podľa skutkov, nie po reči
- Charakterný človek si vždy stojí za slovom

Kybernetický rozmer sieťového marketingu.

Kybernetiku ako vedný obor prvý charakterizoval a rozvinul americký matematik Norbert Wiener vo svojej knihe „Kybernetika, alebo riadenie a informovanie v živých organizmoch a strojoch“ v r.1948. Kybernetika sa zaoberá teóriou riadenia procesov v živočíchoch, ľuďoch, spoločnosti, automatizovaných systémoch a strojoch. Schopnosť reagovať na rôzne situácie primeraným spôsobom je základnou podmienkou pre riadenie spoločenských, ekonomických procesov, ale aj pre život organizmov a človeka. Pojem informácia má pravdepodobnostný charakter, čo znamená, že existuje optimálny spôsob reagovania na situácie, čiže optimálny spôsob spracovania informácie. My sa snažíme pochopením systému naučiť reagovať na vzniklé situácie tak, aby sme sa vyvarovali chybných rozhodnutí. Filozófia sa snažia rozumieť svetu od nepamäti a márne hľadajú ten správny systém. Preto máme k dispozícii množstvo filozofických systémov, ktoré sa vyvíjajú súbežne s vývojom ľudstva. Ich predstavitelia tvrdia, že práve „tento“ svetonázor najlepšie vystihuje podstatu bytia, dokiaľ nepríde nový filozofický názor na svet. Zatiaľ ani jeden svetonázor nepriniesol ľudstvu skutočné šťastie a nedokázal ponúknuť ten „správny návod na použitie“. Príchod kybernetiky doslova pohol svetom. Za posledných päťdesiat rokov urobilo ľudstvo vo vývoji taký pokrok, ktorý nedosiahlo počas celej existencie. Kybernetika urýchlila poznanie ľudstva a rozvoj vedných oborov do nepredstaviteľných rozmerov, o ktorých sa mnohým ani nesnívalo. Technický pokrok umožnil obrovský nárast výroby a zlepšenie životnej úrovne ľudí. Výdobytky vedy a techniky sú dostupné pre väčšinu obyvateľstva. Zlepšila sa životospráva, zdravotná starostlivosť a priemerné dožitie sa pohybuje okolo 70-75 rokov. Táto nová doba priniesla aj civilizačné choroby, ako sú onkologické ochorenia, depresie, stres, infarkty a nadváha. Kybernetika a jej vývoj sa uberal hlavne v materiálnej sfére, kde dosiahol takmer vrchol. Výsledkom sú automatizované systémy riadenia, informatika a komunikácia. Informačné technológie a internet ovládli svet a umožnili prístup informácií prakticky pre každého človeka. Kvalitné vzdelanie a informácie už nie sú doménou vybranej elity, ale čoraz viac sa stávajú dostupné pre každého. Nastáva zlatá éra ľudstva v materiálnej oblasti. Konzumný spôsob života je na vrchole. Nikdy sa ľudstvo nemalo lepšie. V oblasti duševnej nastáva úpadok. Psychické zúrutenia, stres, depresie, schizofrénia, strach, obavy, úzkosť sa stávajú nevyhnutnou súčasťou nášho života. Život sa príliš zrýchlil a mnohí sa s tým nedokážu vysporiadať. Výsledkom sú často nešťastní ľudia, ktorí sa nedokážu správne orientovať v tomto svete. Situácie a okolnosti, v ktorých sa nachádzajú im často „prerastajú cez hlavu“. Mnohí sú dezorientovaní a márne hľadajú správne riešenia. Informačný boom priniesol so sebou aj „informačný šum“, ktorý dokonale zahmlieva podstatu problémov. Ak nepochopíme podstatu, potom iba riešime a „hasíme“ dôsledky, ale ku príčine vzniku problému sa nevieme dopátrať. Chýba nám spôsob systémového nazerania na svet, spoločnosť a ľudí. Kybernetika je schopná riešiť aj systém riadenia spoločnosti, človeka, medziľudských vzťahov a celospoločenských javov. Doteraz sa zaoberala materiálnoú sférou, ale je načase, aby sa začala zaoberať človekom. Chudoba, hlad, nezamestnanosť a civilizačné choroby sú čoraz vážnejší problém súčasnej civilizácie. Ľudské poznanie je na vrchole, ale napriek tomu ich nie sme schopní vyriešiť. Naše formy pomoci ich len prehĺbujú. Točíme sa v začarovanom kruhu. Východisko môže priniesť kybernetické systémové nazeranie na svet a skutočnosť.

Kybernetika vysvetľuje svet ako systém s rôznou mierou usporiadanosti. Definuje tri základné princípy skutočnosti.

1. Riadenie, tvorí ho, riadiaca norma, pravidlá hry(vedomie, myseľ, myšlienky, cieľ). Všetko, čo existuje je niečím, alebo niekym riadené. Všetko sa riadi podľa nejakých pravidiel hry, ktoré majú nehmotný charakter. Ako príklad na ujasnenie nám poslúži futbalová hra, kde sa realizuje na futbalovom ihrisku 22 hráčov. Predstavte si, ako by to vyzeralo, keby si každý určoval svoje pravidlá. Po krátkej dobe by sa navzájom pozabíjali. Nieкто vytvoril pravidlá hry(riadiacu normu), ktoré sú spoločné pre všetkých hráčov. Hráči sa snažia podľa nich správať, ale v zápale hry ich porušujú. Rozhodca kontroluje realizáciu riadiacej normy. Zasiahne vždy vtedy, keď nieкто poruší pravidlá. Pravidlá cestnej premávky zasa určujú správanie všetkých účastníkov premávky. Rozhodcov tu predstavuje dopravná polícia. Všetky tieto dielčie pravidlá vytvára človek preto, aby sme sa dokázali pokojne a bezpečne realizovať. Tieto pravidlá vychádzajú z „vyšších stupňov riadenia“, ktoré majú všeobecný charakter. Napríklad „ desatoro“ ovplyvňuje etiku celého ľudstva a tvorí aj základný rámec pre tvorbu národných ústav a legislatív. Ľudstvo, svet, planéty, ale aj celý vesmír sa riadia podľa týchto vyšších pravidiel, ktoré zabezpečujú realizáciu života a jeho neustály rozvoj. Poznanie „pravidiel“ prináša šťastie a pohodu. Ako by sa nám uľahčil život, keby sme mali svojho osobného rozhodcu, ktorý by zapískal vždy, keď by sme chceli porušiť riadiacu normu a zabránil by nám spraviť neuvážený skutok. Bohužiaľ, osobný rozhodca nám chýba a to je dôvod, prečo robia ľudia toľko životných chýb. V princípe riadenia je zakomponovaný začiatok tvorby každej skutočnosti. Všetko sa najprv vytvára v našej mysli. Tento zámer potom tvorí riadiacu normu pre realizáciu, ktorá zhmotní našu myšlienku.

2. Vedenie, je tvorené energiou, čiže uvádza veci do chodu. Na to, aby sa veci rozhybali a uviedli do chodu, treba silový prvok. Celým vesmírom prúdi nesmierne množstvo energie, ktorá je pripravená , aby pomohla uviesť všetko do pohybu. Život je neustály pohyb, realizácia cieľov. Každý si môže načerpať z vesmírnej energie na realizáciu svojich cieľov presne toľko, koľko potrebuje. Je iba na nás, koľko energie spotrebujeme. Kto nemá ciele, nemôže ich realizovať a vlastne ani nežije. Preto nám naši rodičia hovoria: „ Tak sa už konečne rozhyb!!!!“, keď sa už nemôžu pozerieť na našu lenivosť, čiže nečinnosť. Ťažko sa však hýbe človeku bez cieľa. Takýto človek nemá dôvod, aby sa rozhybal, lebo bez cieľa mu to nedáva zmysel.

Príklad:

Požiadate svojho syna, aby vám občas umyl auto, ale on nikdy nemá čas. Vždy si nájde vhodnú výhovorku a oddiaľuje splnenie úlohy. Stačí, keď ho zavoláte a poviete mu: „ Ak mi umyješ auto, dám ti vždy 20 EUR.“ S najväčšou pravdepodobnosťou sa s chuťou pustí do práce. Teraz mu to dáva zmysel, lebo jeho cieľom je mať vedľajší príjem. Akonáhle má svoj cieľ, nájde sa aj potrebná energia na jeho realizáciu.

To, že nerozprávame o svojich cieľoch, je zanedbávanie vedenia. Len prostredníctvom komunikácie sa ľudia dozvedia skutočnosti o našich cieľoch. Ak chcete, aby sa vaše ciele zrealizovali, myslite neustále na ne, rozprávajte o nich pred každým a všade. Ak druhí nevedia, čo vlastne chcete, ako vám môžu pomôcť, alebo ako vás môžu podporiť (duševne, morálne, finančne, materiálne). Hovorí sa , že: „ Nemému dieťaťu ani vlastná matka nerozumie“.

3.Realizácia- realizačný mechanizmus, predstavuje ho naša každodenná činnosť, aktivita, pohyb a správanie. Jeho prostredníctvom sa realizujú do života jednotlivé myšlienky, pravidlá za pomoci energie. Všetko čo sa v živote odohráva je realizované v rámci systému, ktorý má v sebe integrované základné princípy skutočnosti: riadenie, vedenie a realizáciu.

Spätná väzba nám ukazuje ako a do akej miery sa zrealizovala naša myšlienka(riadiaca norma). Vyhodnotenie pomocou spätnej väzby umožňuje porovnať reálny stav oproti pôvodnej

myšlienke. Ak sa myšlienka nezrealizovala podľa pôvodnej predstavy, vznikne nerovnováha a nepríjemný pocit. Vtedy hovoríme o negatívnej spätnej väzbe (zlá skúsenosť), ktorá nás upozorní, že musíme použiť iný spôsob realizácie. Pozitívna spätná väzba vyjadruje stav správnej realizácie a vyvolá dobrý pocit. Dobrá skúsenosť nás upozorňuje na to, že systém je v rovnováhe.

Systémové nazeranie je rozhodujúce pre to, aby sme boli schopní správne pochopiť všetky prejavy života. Objektívne vnímať skutočnosť nám umožní optimálne správanie a orientáciu. Rovnaké pravidlá- princípy skutočnosti platia pre všetko v našom vesmíre, či sa jedná o človeka, spoločnosť, prírodu, situáciu, medziľudské vzťahy. Človek je systémovou súčasťou vesmíru. Riadenie je centrálné a zároveň decentralizované. Riadi sa podľa zásady jednoty v rôznosti. Takýmto spôsobom je zabezpečené nekonečné množstvo spôsobov realizácií, ktoré smerujú k rovnakým cieľom. Koľko ľudí, toľko spôsobov realizácie. Ku každému cieľu vedie vždy niekoľko ciest podľa toho, kto ich realizuje a na ktorej úrovni riadenia.

Príklad:

Najjednoduchší spôsob ako si vysvetliť fungovanie systému je izbový elektrický ohrievač s termostatom. Riadenie je riadiaca jednotka- termostat s nastavenou teplotou v izbe 20 C. Vedenie tvorí rozvod elektrickej energie až ku ohrievaču. Realizačný mechanizmus predstavuje elektrický ohrievač. Spätná väzba je teplomer, ktorý vyhodnocuje teplotu v miestnosti. Ak v zime otvoríme okno (vonkajšia teplota je mínus 10 stupňov), tak klesne teplota vzduchu v izbe na 15 stupňov C. Teplomer porovnáva požadovanú teplotu, normu 20 stupňov C so skutočnou teplotou vzduchu 15 stupňov C a vyhodnotí rozdiel, čiže nerovnovážny stav. Odovzdá túto informáciu riadeniu a riadiaca jednotka- termostat zopne a uvoľní elektrickú energiu do telesa ohrievača. Ohrievač premení elektrickú energiu na teplo a postupne zvyšuje teplotu vzduchu v izbe, dokiaľ nevystúpi na 20 stupňov C. Teplomer potom opäť vyhodnotí cez spätnú väzbu stav teploty a dá signál riadiacej jednotke, ktorá odpojí privod elektrickej energie do ohrievača. Systém je opäť v rovnováhe, čiže v norme. Cez spätnú väzbu termostat reaguje iba na nerovnovážny stav.

Kybernetický rozmer človeka.

Človeka chápeme tiež ako systém. Aby sme ho dokázali vnímať v reálnej skutočnosti, je potrebné vnímať nielen telesnú, ale aj iné roviny. Keby sme sa pozerali len na telesnú schránku, nedokázali by sme pochopiť zlé vzťahy v rodine, na pracovisku, alebo psychické zrútenia a depresie. U človeka rozlišujeme tieto systémové roviny: duševná (riadenie), energetická (vedenie) a telesná (realizačný mechanizmus).

Pod duševnou rovinou rozumieme myseľ, všetky myšlienkové pochody, predstavy, sny, ciele. Bez ich poznania nedokážeme posúdiť niektoré druhy správania človeka. V tejto rovine sú najväčšie rozdiely medzi jednotlivcami.

Energetická rovina zahŕňa vieru, duševnú silu, sebavedomie, medziľudské vzťahy, komunikáciu. Táto rovina nám umožní lepšie pochopiť často nepredvídateľné zlyhanie človeka, prípadne jeho následnú pasivitu.

Fyzická rovina, čiže ľudské telo, prostredníctvom ktorého sa vykonáva všetka činnosť. Telo sa správa ako poslušný robot, ktorý vykonáva všetky úlohy od riadenia, predstavované myslou. Až tu vidíme konkrétne prejavy mysle a jej hmotné dôsledky. Ľudia sa orientujú poväčšine na realizáciu a na jej následky. Márne tu však hľadajú príčiny neúspechov.

Spätnú väzbu predstavuje skúsenosť- pocit. U človeka sa prejavuje skúsenosť prostredníctvom negatívnej, alebo pozitívnej emócie, čiže aký mám z tejto realizácie pocit. Ak máme dobrý pocit z vykonanej práce, tak sme v norme a stav je v rovnováhe. Ak nie, tak vzniká

nerovnovážny stav a my musíme urobiť nápravu. Pociť- emócia je naša spätná väzba, preto je dobré dať vždy na svoje pocity(vnútorný hlas) a nepočúvať názory druhých, lebo oni majú iné(riadenie) hodnoty, názory, normy, pre nás neznáme a často neprijateľné.

Kybernetický rozmer sieťového marketingu.

Podme sa teraz pozrieť v rámci systémového nazerania na sieťový marketing. Vychádzame z toho, že sieťový marketing ďalej len SM vymyslel človek. Keďže človeka chápeme ako systém v rovine duševnej, energetickej a telesnej, tak si musíme rozložiť aj SM do týchto rovín aby sme sa lepšie orientovali pri pochopení.

RIADENIE

1. Duševná rovina.

Vedomie
(poznatie)

VEDENIE

Duševná sila
(zameranie)

Spätná väzba- skúsenosť

REALIZÁCIA

Správanie
(činnosť)

2. Energetická rovina

Mysel
(fin. nezávislosť)

Viera v seba
(sebavedomie)
Spätná väzba- emócia

Podnikanie
(Aktivita)

3. Fyzická rovina

Cieľ
(Príjem, kariéra)

Vzťahy
(komunikácia)

Sieťový marketing
(Odbornosť
Čas
Osobný rozvoj
Prezentácia
Nábor
Riadenie
Plánovanie)

Spätná väzba- pocit