



Kishitű embernek nem lehet nagy üzlete

LŐRINCZ JÁNOS A MAGYAR MLM-SZAKMA EGYIK SOKOLDALÚ ÉS MEGHATÁROZÓ SZEMÉLYISÉGE. EDDIGI ÉLETÚTJA JÓCSKÁN BŐVELKEDETT A KIHÍVÁSOKBAN. KATONA, KOMMANDÓS, TŰZSZERÉSZ, KÉSŐBB PSZICHOLÓGUS, AKI LEGUTÓBBI SZAKMÁJÁBÓL A MÉHÉSZKEDÉS BIRODALMÁBA VÁLTOTT. IGAZÁN SZÍNES EGYÉNISÉG, AKI MAGYARORSZÁG EGYIK SIKERES HÁLÓZATÉPÍTŐ CÉGÉNEK ALAPÍTÓ TAGJA ÉS RÉSZTULAJDONOSA LETT. ÉLETÉRŐL, MUNKÁJÁRÓL, HIVATÁSÁRÓL, ÜZLETI SIKEREINEK TITKAIRÓL ÉS MAGÁNÉLETÉRŐL KÉRDEZTÜK.

Induljunk a kezdetektől. Honnan származol, melyek voltak eddigi életutad meghatározó élményei, s milyen tanulmányokat végeztél?

Szőlőtermelő családból származom Nagyrédéről. Tizen-négy évesen döntöttem úgy, hogy eljövök otthonról. A föld és a természet szeretete mellett egyre több minden érdekelt; Esztergomba mentem középiskolába, gépészetet és villamosságot tanultam, majd innen katonai főiskolára jelentkeztem, mert gyerekkorom óta kedveltem a „katonás dolgokat”. Főiskola után a félkatonai jellegű Készenléti Rendőrséghez helyeztek. Az általános szolgálat mellett vezettem kommandós és tűzszerész csoportokat. Közben 1977-ben az ELTE-n elkezdtem a pszichológia szakot, és 1985-től a kommandósok pszichológusa lettem. Fantasztikus volt, óriási felelősség, különleges élmények. 1990-ben, a rendszerváltáskor, megszüntették a tiszti beosztást, és polgári személynek megfelelő pozícióban folytathattam volna a pszichológusi munkát. Ekkor azt mondtam, hogy 19 szép év és katonai fegyelem után jöhet egy nagy váltás és szabadság az életemben. Vissza a természethez!

Hát ez elég merész döntés lehetett az akkori helyzetben...

Valóban az volt, de mint az idő igazolta, nagyon helyesen cselekedtem! Ebben az időben reklámpszihiológiával és méhészettel is intenzíven foglalkoztam, élvezve a szabadságot. A méhészetet még a fegyveres szolgálat mellett kezdtem el, mert más mellékállást nem vállalhattam. Eleinte volt néhány kaptár méhecském, amit felfejelesztettem negyven családra, majd kilencvenre. A méhészkedés annyi pénzt hozott, mint az egész korábbi hivatalos fizetésem, s ez nagyban megkönnyítette a döntésem a váltáskor. A méhektől rengeteget lehet tanulni. Megvannak a kasztok és a feladatok: a fiatal méh háromnapos koráig eteti a többieket, aztán takarít, később őrt áll, majd huszonegy napos korában kirepül, feltérképez körülbelül 50 négyzetkilométernyi területet, jelekkel és „arumintákkal” tájékoztatja, tanítja a többieket, értékes anyagokat gyűjt és szállít, és ahogy növekszik a család, osztódni kezd. A duplikáció nagyon erősen jelen van a természetben.

Tehát amit a méhektől tanultál, később a hálózatépítés során is tudtad hasznosítani. De hogyan találkozta a valódi hálózatépítéssel?

A harmadik MLM-cég volt az életemben az, amely mellett igazán ki tudtam állni, ugyanis itt találtam meg azt a vezetést, terméket, oktatást és marketinget, amely leginkább



tetszett, és mivel teljesen szabad voltam, minden energiámat a hálózat fejlesztésére fordítottam. Névlistát írtam és íratam, bemutatókat tartottam, infóesteket szerveztem.

Hogyan indult az üzleted? Voltak kezdeti nehézségek, vagy ment minden, mint a karikacsapás?

Az első hónapban nyolcan lemásoltak, a következő hónapban újabb húsz ember jött, lettünk huszonnyolcan, és kaptam negyvennyolcezer forint fizetést. Az utolsó BM-fizetésem huszonhétezer forint volt három évvel korábban, és azért tizenkilenc éven át tanultam, dolgoztam. Itt pedig két hónap alatt megkerestem a másfélszeresét! Akkor ébresztőt fújtak nekem, hogy biztos, hogy méhészked-

nem kell? Elkezdett jönni a pénz, változott a személyiségem, és három hónap után rájöttem, hogy minden mást be kell fejeznem, amit addig csináltam, és szervezési-pszichológiai tudásomat a hálózat, valamint az emberek fejlesztésére kell fordítanom. Az MLM-ben az első pillanattól kezdve csak azon múlik a siker, hogy akarod és teszed-e a saját fejlődésedért és mennyire, és mennyi embert tudsz jó irányba vinni. Lehet, hogy nem lesz mindenki első számú vezető, de nagyon sok barátodból válhat magas jövedelemmel rendelkező szabad ember.

Mi az, ami motivált a munkádban, s milyen célokat tűztél ki magadnak?

Az első cél nálam is az volt, mint a legtöbb embernél: megadni a családomnak mindent, és rendezni az életemet. Amikor elkezdtük az üzletet, akkor a Havanna-lakótelepen éltünk két kicsi gyerekkel, és nagyon szerettünk volna elköltözni onnan, szebb helyre vágytunk. Azt hittük, hogy Budára soha nem költözhetünk, mert ott húszmillió volt egy telek. A hálózatépítéssel elindult magasabb jövedelmünk azonban új reményeket adott. Gyűlt a pénz, és újsághirdetésben találtunk Budán egy telket jó áron. Amikor szétnéztem a dombról, leest az állam a gyönyörű panorámától. Aztán kiderült, hogy nem is építési területen van a telek, ezért olcsó. Ennek ellenére megvettük. Másfél évvel később építési területté nyilvánították, terveztünk rá egy szép házat, és felépítettük. Kell a cél, a hit és a bátorság, hogy a megfelelő pillanatban merj döntést hozni. Az MLM-nek köszönhetően öt éven belül a legfontosabb céljaim teljesültek, tíz éven belül az összes leírt célom, sőt annál sokkal több is.

Akkor lényegében tíz év alatt elértél mindent, amire vágytál az üzleti életben. Mi hajt most előre?



Mi a családokat változtatjuk meg, adunk nekik pénzt, pozitív gondolkodást, ötleteket, célokat...

Rájöttem, hogy ezzel az üzlettel sok embernek tudok segíteni, ki tudok teljesedni. Itt mindent tudok hasznosítani, amit eddig tanultam: szervezési készséget, katonai tudást, pszichológiát, határozottságot. A régi munkahelyemen pszichológusként megvizsgáltam naponta két-három embert, és ha megfelelték, pályára állítottam őket; valójában ma is ezt teszem. „MLM-pályára” irányítok embereket. A munkám a hobbim, viszont tömegeket tudok tanítani, rengeteg embernek tudok segíteni és megváltoztatni az életét. Rájöttem, hogy tanítónak születtem. Sok ezer emberre van ma hatásom.

Mindig nagy elismeréssel és szép szavakkal beszélsz a feleségedről, Marikáról, aki társad az üzletben is. Keveseknek sikerül az üzleti életbe így beépíteni a családi vonalat is...

Nélküle nem érhettem volna el ezeket az eredményeket! A feleségem történelem-ének szakos, nagyon sikeres tanárnő volt, miniszteri kitüntetéssel, de sajnos alacsony fizetéssel. Mivel kicsi gyermekeink voltak, nem tudott infókra eljárni, de azért beregisztráltam őt a saját csoportomba az egyik láb élére, és amíg babázott, addig én felépítettem azt a vonalat. Amikor letelt a három év a gyerekekkel, akkorra csinos jövedelem várta az üzletből. Megkérdeztem tőle, hogy visszamegy-e tanítani, és később estig dolgozatokat javítani kevés pénzért, vagy elfogadja, hogy ezentúl nem gyerekeket, hanem felnőtteket tanítunk, és együtt fejlődhetünk. Igent mondott! Így ő is elkezdett hálózatépítéssel foglalkozni, és akkor még nem tudtuk, hogy idővel ez az ág lesz a legnagyobb. A gyerekeim nevén is vannak kisebb vonalak. A fiam és a lányom is egyetemista, jelenleg nem aktívak az üzletben, de ha bármikor úgy döntenek, hogy szeretnének bekapcsolódni, akkor együtt felépítjük a jutalék kifizetéséhez szükséges forgalmat, és onnantól komoly jövedelmet kaphatnak.

Mennyire tartod fontosnak a személyiségfejlődést, a tanulást az MLM-ben?

Nagyon fontos, éppen ezért ismert trénereket rendszeresen szoktunk meghívni a rendezvényeinkre. Gyakran hívjuk Tonk Emilt és Nyíri Zoltánt. Részt vettem, a teljes felsorolástól eltekintve, Peter Klothier, Allan Pease és mások tréningjein; barátaimmal voltunk Tom Schreiter karib-tengeri álmhajós nemzetközi szemináriumán; Don és Nancy Faillát többször meghívtuk képzésre, és a házamban is fogadhattam őket. És végül, ott voltam Brian Tracy minden magyarországi rendezvényén. Brian Tracy 1998-ban járt először hazánkban, akkor ezer ember vett részt a képzésén a Kongresszusi Központban. Ezen a tréningen gyakorlatokat készítettett velünk a jövőnk tervezéséről, célkitűzésekről – ezt a jegyzetet a mai napig sokszor előveszem.

Mit tartasz az MLM legnagyobb előnyének a hagyományos munkával szemben?

Akkora lehet az üzleted, amekkora a személyiséged. Kishitű embernek nem lehet nagy üzlete. Ha egy szinten megáll a személyiséged, nem mersz tovább gondolkodni, akkor megáll az üzleted is. Ahogy említettem, pszichológus az egyik szakmám. Az elméleti pszichológiát befejeztem akkor, amikor eljöttem a katonaságtól, de ezután következett a gyakorlat, a hálózatépítés. Huszonkét éve azt látom, hogy soha, sehol olyan gyorsan nem tud fejlődni az emberek személyisége, mint amikor csatlakozik egy Network Marketing céghez. Itt a szponzora azt mondja neki: „Te egy jobb sorsra méltó ember vagy, kinézem belőled, hogy vezető legyél és taníts másokat, bízom benned és tudom, hogy meg tudod csinálni. Segítelek, támogatlak, Neked csak annyi a dolgod, hogy néhány egyszerű feladatot napról napra elvégezz

és elindul a fejlődésed útján.” A kishitűséget is felül lehet írni, csak idő és energia kérdése. Azt pedig, hogy kibe mennyi energiát fektetek, én döntöm el.

Van olyan történeted az elmúlt évekből, amire szívesen emlékszel vissza?

Másfél évvel ezelőtt bementem egy légfegyverboltba Párkányban. A fegyverek kapcsán beszélgetni kezdtem az eladóval, és mielőtt eljöttem, adtam neki két ajándékot a termékeink közül. Két hét múlva visszamentem, és nagy izgalommal fogadott, elmesélte, hogy a termék fantasztikusan működik, és az ismerősei

is szeretnék kipróbálni. A hölgy az üzletről nem akart hallani, a férjének viszont volt MLM-es tapasztalata. Miután elmagyaráztam neki a marketingtervet, csatlakoztak. Mostanra ötszáz fős csoportjuk van, és igazán még csak most indulnak be. Azóta, ha bármilyen hobbifegyver piacra kerül, ahhoz én elsők közt jutok hozzá, és addigra mellesleg már rég kitermeltük az árát. Az MLM-nek köszönhetően az ember visszakaphatja a gyerekkori álmait.

Mennyire fontos az MLM-ben a hit és a bizalom?

A hit és a hitetlenség nagyon érdekes dolog. Az első és legfontosabb dolog, hogy amekkora a bennem levő hit, csak akkorát tudok előhozni a másikból. Ahogy a dal is mondja: „égni kell annak, aki gyújtani akar”. Mindenkinél más technika működik, ez egy művészet. Az MLM-ben semmi nem kötelező, ez az önkéntesek gyülekezete. Bármi ott lehet hagyni, és a legtöbb ember azért hagyja abba a munkát, mert a szponzorát nem tudja elfogadni. Az emberek oda csatlakoznak, ahol úgy érzik, nagy biztonságban vannak, törődnek velük, fejlődnek, nem veszik el a befektetett munkájuk, valamint a kapcsolataik, és folyamatosan felvállalható minden. Az egész üzlet alapja a bizalom. Kell, hogy a termék jó legyen, de ahhoz, hogy a felhasználó megvegye, kell a bizalma és a hite, és hogy megláttassuk a további lehetőségeket, ahhoz még több kell: további emberi aktivitás, élő munka. Ez a folyamat egy kapcsolatépítési gömb, minden mindennel összefügg. Ha egy embernek nincs hite, vagy nem elég erős, akkor is meg lehet találni azt a pontot, ami felkelti az érdeklődését. Innen el lehet kezdeni bizalmat kiépíteni, csak nem szabad erőltetni semmit. Mindig csak odáig szabad elmenni, ameddig ő terhelhető, ha tovább terheled, annak háritás lesz a vége.

A rengeteg munka mellett nagyon fontos a szabadidő. Mivel töltöd az idődet, amikor nem dolgozol?

Nagyon szeretem a finom ételeket, van kerti kemencém, saját borospincém; családommal, barátaimmal gyakran járunk éttermekbe; gyakran ebédelek, kirándulok a cégünk vagy a vonalak vezetőivel, és gyakran van nálunk vendégség. Nemrég voltak vendégeink Új-Zélandról és Oroszországból. Idősebbik lányom Új-Zélandon él a férjével és négy lányunokámmal. Szinte évenként átutazunk a Föld másik felére. Az első telkünk mellett később vásároltunk egy két és félszer akkora területet is, és a kerteket összevonva létrehoztuk a saját kis világunkat. Szenvedélyem a kertem, ahol minden vegyszermentes, és mivel profi biotechnológiával is foglalkozunk, a legtöbb zöldséget és gyü-



*Az MLM-nek
köszönhetően
az ember
visszakaphatja
a gyerekkori
álmait.*

mölcsöt magunk termeljük a családnak. Jönnek is az ismerősök nézegetni a kertet. Van két kisebb és egy nagyobb tó, szép fák, amiket mi ültettünk. Terem itt mindenféle gyümölcs, például gránátalma, citrom, és idén a sárgabarackfán annyi termés volt, hogy nem lehetett látni az ágat a sok gyümölcstől. A fáimat csemeteként ültettem, és megvártam, amíg megnőnek. Azt mondják, hogy ahogy berendezed a világodat, olyan ember vagy. Nem csak a növények és szikláim miatt szeretem a kertet: több itt költő madaram van, ijáskodhatnak, futhatok, úszhatok.

Végül térjünk vissza ismét a szakmához, s tekintsünk egy kicsit a jövőbe! Szerinted milyen szerepe van a Network Marketingnek ma a világban?

Engem pszichológusként a szociális dolgok is foglalkoztatnak, és úgy gondolom, az MLM által nagyon fontos társadalomformáló feladatot is végzünk. 1995-ben Magyarországon 65 év volt a férfiak várható élettartama, most ez 71 év, miközben az egészségügy helyzete nem lett jobb, viszont rengeteg ember belátta a helyes táplálkozás és a táplálékkiegészítők fontosságát. Magyarországon is nagyon fontos öngondoskodásra nevelnünk az embereket, mert aki ma beteg, annak vége van, és a családjának is, hiszen ha nincs munkahelye, előbb-utóbb pénze sem lesz. Az én édesanyám nyolcvankét éves, de amit mond, az mindig találó és igaz, legtöbb tudása a gyakorlati élettapasztalatokból származik. Ha tíz évvel ki tudnánk tolni a várható élettartamot, akkor több lenne az idős ember. Az idős ember egyáltalán nem mindenhol jelent a világban beteg embert. Az idősödők közt hiányzik, és nagyon vékony a hígadt, de még aktív szabályozó réteg. Ahol ez a világon megvan, ott nagyon stabil a társadalom is. Itt is kevesebb lenne a válás, ha a nagyszülők tudnának vigyázni a gyerekekre. A nevelésben a család a döntő, nem az iskola. Az MLM-rendszerek úgy teremtenek munkahelyet, hogy nem vesznek el az államtól pénzt, és mellettevékenységként főállású jövedelmet, vagy annál többet tudnak biztosítani. Az MLM-hálózatok a béke szigetei a társadalomban, szinte politikamentesek. Az MLM-ben hosszabb időt eltöltő emberek kommunikációs készsége nagyon magas. Mi a családok szemléletét változtatjuk meg, és adunk nekik pénzt, pozitív gondolkodást, ötleteket, célokat, egészséget, tanításokat és a hosszú élet lehetőségét. Ezek az emberek mindig a megoldásokat és a pozitív együttműködés lehetőségét keresik. Itt az ideje a Network Marketing helyét, szerepét tisztességesen helyretenni az emberek fejében.

Az interjút készítette:
Hertelendy Klára és Balogh Ágnes